

Нормативные концепции экономики и финансов в перспективе теории права

С. В. Королев

МОСКВА—2013

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ (МИИТ)

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

С. В. КОРОЛЕВ

НОРМАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ В ПЕРСПЕКТИВЕ ТЕОРИИ ПРАВА

МОСКВА—2013

УДК 34+330
ББК 65.23
К—68

Королев, С. В. Нормативные концепции экономики и финансов в перспективе теории права : монография / С. В. Королев. — М. : Юридический институт МИИТа, 2013. — 167 с.

Данное пособие представляет собой скромную попытку автора-юриста дать отпор так называемому экономическому империализму с позиций *теории права*, прежде всего, в перспективе нормативизма Ханса Кельзена. Поскольку «экономический империализм» по определению вторгается в сферу других социальных наук (юриспруденции, социологии, политологии, социальной психологии и т.п.), то у неэкономистов также может возникнуть естественное желание «повоевать в тылу противника».

К счастью, для неэкономистов существует целая плеяда авторов, которых можно назвать «неортодоксальными экономистами». Одним из самых знаменитых является Пьер-Жозеф Прудон — автор теории «отрицательной прибавочной стоимости», которая с точки зрения ортодоксальных экономистов «иудеям соблазн, эллинам безумие». Однако заслуживают внимания и другие экономические гетеродоксы (например, Сильвио Гезелль или Клиффорд Дуглас), а также *истинные* институционалисты (Торстейн Веблен, Джон Коммонз). Все они — так или иначе — подчеркивают конвенциональный характер экономической науки. Другими словами, экономическая наука изучает, прежде всего, *особые конвенции*, а не «открывает» экономические «законы».

Книга предназначена для научных работников, аспирантов и студентов как юридических, так и экономических вузов, а также для заинтересованных студентов, исследователей и практиков смежных специальностей — социологии, политологии и психологии. В практическом плане книга может послужить хорошим пособием для проведения семинаров, круглых столов и студенческих конференций по теме «экономический империализм и право» (…и социология, …и социальная психология).

Глава 1: ГЕТЕРОДОКСАЛЬНЫЕ УЧЕНИЯ НАЧАЛА XX В.

1.1. Генри Джордж

Феномен Генри Джорджа (1839 — 1897) — публициста, экономиста — самоучки и философа — в современной Америке уже невозможен. Профессиональные экономисты всегда чувствовали в нем чужака, который в парадоксальной форме поставил под сомнение главную парадигму экономической теории как науки о «возрастании богатства». Вместе с тем, Генри Джордж в какой-то степени явился предвестником институционального направления экономической мысли США, создателями которого являются Торстейн Веблен, Джон Коммонз. Генри Джордж вызвал неизбывную досаду среди академических экономистов одним единственным вопросом и благодаря этому навсегда вошел в историю социальных наук: «Почему, несмотря на увеличение производительной силы, заработная плата стремится к минимуму, который едва способен обеспечить простое выживание (a bare living)?»[1].

Джордж стал популярен в эпоху затишья экономической мысли, когда старая политическая экономия почти исчерпала свой ресурс, а новая маржиналистская эпоха только заявляла о своих претензиях на подлинную научность. Профессиональным экономистам претил устаревший причинно-следственный подход Джорджа, его стремление во всем многообразии социальных фактов найти первопричину и использовать ее как рычаг для социального переустройства мира. Такой первопричиной для Джорджа стала **земельная рента**.

Находясь в орбите Рикардо, Джордж значительно модифицирует его схему распределения общественного продукта. Как мы знаем, главный социальный антагонизм по Рикардо разворачивается между наемным работником и предпринимателем («капиталистом» в терминологии классиков). «С ростом населения цены на предметы насущной необходимости будут постоянно повышаться, потому что на их производство будет требоваться больше труда. /…/ На деле *денежная* заработная плата (*курсив мой* — С.К.) труда будет не падать, а повышаться, но не в достаточной мере для того, чтобы рабочий имел воз-

[1] George H. Progress and Poverty. London : Kegan Paul etc. 1884. P.10.

можность покупать столь же много предметов комфорта и необходимости, сколько он покупал до повышения цены этих товаров. /…/ Таким образом, несмотря на то, что рабочий будет в действительности оплачиваться хуже, возрастание его заработной платы необходимо уменьшит прибыль фабриканта, ибо товары его не будут продаваться по более высокой цене, тогда как издержки производства увеличатся»[1].

Что касается отношений между наемными работниками и землевладельцами, то здесь, согласно Рикардо, нет никакого явного антагонизма: «Итак, оказывается, что та же причина, которая повышает ренту, а именно, возрастающая трудность получения добавочного количества пищи с помощью пропорционального добавочного количества труда, будет повышать и заработную плату»[2]. Если для Рикардо центр тяжести проблемы распределения сосредоточен в антагонизме между наемным рабочим и «капиталистом», то для Джорджа главная проблема распределения общественного продукта лежит по линии «предприниматель — землевладелец». В условиях интенсификации методов хозяйствования слово «землевладелец» нередко является синонимом слова «спекулянт земельными участками».

Еще в своей первой книге «Наша земля и земельная политика» (1870) Джордж талантливо критикует политику властей штата Калифорния за то, что при поддержке властей лучшие земли штата скупаются спекулянтами с целью последующей перепродажи. От такого искусственного вздорожания земельных участков одинаково страдают и предприниматели, и простые граждане. В своей главной книге «Прогресс и бедность» (1879) Джордж — вполне в духе Рикардо — поставил перед собой задачу отыскать закон, «который связывает прогресс и бедность, т.е. рост нищеты с ростом богатства»[3].

Анализируя понятия «капитал» Джордж делает вывод: классики извратили естественный ход процесса производства. «Но если мы рассмотрим происхождение и естественный ход вещей, то последовательность (событий) меняется в обратном направлении, и капитал

---

[1] Рикардо Д. Начала политической экономии // Антология экономической классики. М.: Эконов. 1993, т. 1. С. 455.

[2] Рикардо Д. Указ. соч. С. 455.

[3] История экономических учений / под ред .В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.:Инфра — М., 2003. С. 168.

вместо того, чтобы быть первым, становится последним; вместо того, чтобы нанимать труд, он сам нанимается трудом. Должна быть (сначала) земля, прежде чем труд может быть приложен, а труд должен быть приложен, прежде чем может быть произведён капитал».[1]Интересно, что эту идею Джорджа можно использовать и в смысле апологетики капитализма. Так, можно выдвинуть тезис о том, что в современном мире вообще непонятно, кто кого нанимает: капиталист рабочих или же рабочие капиталиста?

Но если «капитал» не является необходимым институтом для производства материальных благ, то в чём тогда его социальная функция и удивительная живучесть? Джордж остерегается делать радикальные выводы из своих же тезисов. Вместо него отвечают Томпсон, Родбертус, Маркс и кн. Кропоткин. По их мнению, социальная функция капитала заключается как раз в том, чтобы удерживать в секторе нищеты такое количество реальных и потенциальных работников, которые вынуждены обращаться к различным *собственникам* средств производства за средствами существования. В качестве платы за эту «услугу» наемные работники обязаны значительную часть времени трудиться даром. Таким образом, «капитал» — это такая форма собственности, которая дает право собственнику привлекать чужой труд для собственного обогащения.

Казалось бы, все творчество Генри Джорджа следует понимать как реакцию здравого смысла против постулатов классической экономической науки. Однако это не совсем так. Генри Джордж отнюдь не сомневался в правильности постулатов рикардианской доктрины, несмотря на ее парадоксальность и нередкое противоречие здравому смыслу. Свою задачу Генри Джордж видел вовсе не в опровержении экономической ортодоксии, а в том, чтобы использовать ее аргументы для решения практических и более частных проблем, прежде всего, в борьбе против земельных спекулянтов Калифорнии. Тем не менее, решения, которые предлагает Джордж (национализация земли и единый налог) не могли оставить равнодушными широкую общественность по всему миру.

Отсюда и огромная популярность достаточно простых идей Джорджа повсюду, включая Россию. Известный российский эконо-

---

[1] George H. Progress and Poverty. London : Kegan Paul etc. 1884. P. 115.

мист того периода М.И. Туган-Барановский в 1897 г. писал: «Ни одно экономическое сочинение не имело такого поразительного успеха в публике, как книга Джорджа «Прогресс и бедность». В несколько лет эта книга разошлась в Америке в десятках тысяч экземпляров, быстро появилась в дешевых народных изданиях и была переведена почти на все европейские языки»[1]. Разгадка популярности идей Джорджа в Америке, на наш взгляд, заключается в его американском стиле мышления. Верно, что Джордж нападал на (искусственную) бедность, которая в Калифорнии, например, была связана с тем, что власти штата фактически содействовали скупке лучших земель спекулянтами. Однако при этом Джордж *никогда* не ставил под сомнение доход на капитал. «Для него существование прибыли на капитал было естественным и справедливым, как закон природы»[2]. Короче говоря, идеи Джорджа вовсе не были направлены против носителей богатства как таковых, его идеи были направлены, исключительно против земельных спекулянтов.

В какой-то степени Генри Джордж является одним из родоначальников идеи социального партнерства. По его мнению, «труд и капитал — не антагонисты, а взаимосвязанные и взаимообусловленные силы производства. Антагонизм существует не между капиталом и трудом, а между трудом и капиталом, с одной стороны, и землевладением — с другой, причем экономический прогресс ведет лишь к усилению этого антагонизма. Аргументируя этот тезис, Джордж прибегал к несколько модифицированным рикардианским рассуждениям и утверждал, что росту доли ренты в совокупном продукте способствует не только вовлечение в оборот менее плодородных земель, но и /…/ рост производительности»[3]. Более того, Джордж полагал что землевладельцы фактически прибирают к своим рукам «*весь* доход, доставляемый обществу ростом народонаселения и усовершенствования орудий производства. /…/ В то время как рента поднимается, процент падает, и заработная плата рабочего опускается до минимума, необходимого для существования»[4].

---

[1] Туган-Барановский М.И. Генри Джордж и национализация земли // Новое русское слово, 1897. № 9.
[2] Этруси Б. Генри Джордж как экономист // Русское богатство, 1898. № 1. С. 188.
[3] История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: Инфра — М, 2003. С. 168-169.
[4] Жид Ш., Рист Ш. Указ. соч. С. 430.

Джордж был не только критиком, но и реформатором. Предлагаемая им налоговая реформа, безусловно, отвечала чаяниям большинства населения земного шара, которое состояло по преимуществу из *неземлевладельцев*. Дело в том, что Джордж предлагал упразднить все действующие налоги, включая налоги на имущество, и оставить только модифицированный т.н. единый налог на землю (single tax reform). Эта реформа, по мнению Джорджа, должна была способствовать повышению экономической активности населения.

Выводы для финансово-правовой политики:

❖ Если логически домыслить главный тезис Джорджа, то можно выдвинуть гипотезу о том, что экономическому прогрессу на одном полюсе всегда соответствует **социальная деградация** на другом. Следовательно, каждая новая технология или внедренное изобретение неизбежно приводят к социальным издержкам, характер которых невозможно предусмотреть. Следовательно, экономический прогресс, являясь удешевлением и облегчением экономических тягот, в то же самое время представляет собой инициацию непредвиденных социальных невзгод. Стало быть, финансово-правовая политика должна быть направлена на то, чтобы *параллельно* с экономическими инновациями минимизировать их негативные социальные последствия.

❖ Идея Джорджа о том, что, на самом деле, не капитал нанимает рабочих, а, наоборот, рабочие нанимают капитал, является весьма прудонистской по духу. Косвенно она дает аргументы в пользу финансовой поддержки кооперативного движения, т.е. в пользу поддержки объединения производителей товаров и услуг и является противовесом для идеи акционерной формы объединения капиталов.

1.2. Сильвио Гезелль

Как правило, всех гетеродоксов экономической науки объединяет прудонистское недоверие к деньгам. Однако в отличие от Прудона деньги для гетеродоксов начала XX в. не столько орудие угнетения социально слабых слоев, сколько инструмент корпоративного контроля над *всем* обществом со стороны финансовой олигархии. В этой связи примечательна фигура Сильвио Гезелля (1862 — 1930), доктрина которого с точки зрения академической науки не только эксцентрична, но и совершенно «антинаучна», поскольку игнорирует

логику так называемого закона Грэшема (см. подробнее ниже). Не случайно, оба авторитетных отечественных учебника по экономической истории, на которые нередко ссылается автор этих строк, вообще не упоминают о Сильвио Гезелле и его финансовых проектах первой трети XX в.[1].

Между тем французские исследователи истории экономической мысли Жан — Мари Альбертини и Ахмед Силем «следуя примеру Кейнса, резервируют его (Кейнса) особое место «неузнанному предшественнику» — Сильвио Гезеллю. Богатый коммерсант германо-аргентинского происхождения, министр-социалист (и антимарксист) Баварской советской республики в 1919 г. — он по примеру Прудона предложил «освобождение земли и денег»[2].

1.2.1. Гезелль как антимарксист

Действительно, Сильвио Гезелль воспринимал себя как своеобразный антагонист Маркса, а именно с прудонистским акцентом. В своей книге «Эксплуатация: её причины и борьба с ней» (1932) он открыто идёт на фронтальное столкновение с марксистской традицией: «Две теории сегодня ведут спор за признание среди эксплуатируемых (слоев — С.К.): (1) теория, согласно которой причину эксплуатации следует искать в самом факте частной собственности на средства производства и (2) теория, по которой эксплуатация является следствием порочности нашего денежного и земельного права (Geld — und Bodenrechtes). Первая теория — продолжает Гезелль — требует /…/ отмены частной собственности, /…/ частного хозяйства, личной ответственности. Распределение продуктов осуществляется посредством государства, которое управляет производством. /…/ Вторая теория не требует такого вмешательства. Достаточно провести «социализацию» земли и денег. /…/ В первом случае, мы видим государство, законы, принуждение. Во втором, прямую противоположность: свободу, *демонтаж*, а не строительство государства»[3].

---

[1] см. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М.: Инфра — М, 2003.; а также Ядгаров Я.С. История экономических учений. М.: ИНФРА — М, 2003.

[2] Albertini J.-M., Silem A.. Op. cit. т.2. P. 22.

[3] Gesell S. Die Ausbeutung, ihre Ursachen und ihre Bekämpfung. Bern, 1932. S. 8.

Примечательно, что Гезелль стремится опровергнуть Маркса его же собственными формулами: «Учение о свободных деньгах (Freigeldlehre) в своих исследованиях о природе капитала также опирается на марксистскую формулу обмена «деньги — товар — *деньги*+». Однако она не предполагает, как это некритично делает Маркс, что деньги являются совершенным эквивалентом товаров. Напротив, она находит в общей форме обмена, зафиксированной Марксом, доказательство того, что *деньги*+ являются чем-то большим, чем эквивалент (товара). Марксистская формула «деньги — товар — *деньги*+» является непосредственным доказательством того, что деньги являются самостоятельным капиталом. Прибавочные деньги (Mehrgeld) являются не продуктом постоянно возобновляемого надувательства (Prellerei), а результатом превосходства обладателя *денег* над обладателем *товара*, т.е. результатом (использования — С.К.) фактора экономической власти»[1].

В приведенном отрывке Гезелль фактически стремится домыслить до логического завершения интенции марксовой формулы капиталистического обмена. Но Гезелля легко можно уличить в двух неточностях. Во-первых, Маркс нигде не отрицает того, что деньги могут выполнять функцию капитала[2]. Более того, третий том «Капитала» Маркса посвящён по преимуществу денежным аспектам капитализма. Во-вторых, Гезелль склоняется к мысли, что деньги ***не*** являются товаром, и что это якобы должно следовать из формулы Маркса. Эта презумпция, как мы увидим ниже, играет особую роль для всех прудонистских гетеродоксов финансов и особенно для Гезелля.

Однако для Маркса такая постановка вопроса не приемлема, поскольку согласно его учению (см. выше) при капиталистическом способе производства «товаром» является *всё*, включая даже человеческие способности. И если Маркс — вполне по-гегелевски — мыслит *тоталитарно* и всегда переводит наблюдаемые им «дуализмы» в диалектическое единство, то для Гезелля очень важно подчеркнуть первичность антагонизма между продавцом и покупателем товара. Именно здесь в сфере обмена, согласно Гезеллю, сосредоточены все

---

[1] Gesell S. Op. cit. S. 16.

[2] Гезелль, по-видимому, согласен с Марксом, что «капитал» — это, прежде всего, орудие экономического господства, а не просто «совокупность средств производства», способных давать какой-то доход, как думали классики.

пороки капиталистической системы. Марксистам такая постановка вопроса чужда, поскольку теряет всякий смысл указанная выше («товарная») архитектоника марксистской политической экономии, а главное «зависает» основополагающий постулат исторического материализма, т.е. учение о базисе и надстройке.

1.2.2. Гезелль как прудонист

Одна из особенностей полемического стиля Гезелля заключаются в том, что он по возможности противопоставляет марксизм социально-экономической доктрине Прудона. При этом Гезелль везде отдает преимущество прудонизму. Здесь можно выделить два аспекта, по которым Маркс и Прудон расходятся радикальным образом. Первый аспект касается соотношения труда и капитала. Второй аспект связан с теорией прибавочной стоимости, где Прудон делает, быть может, одно из самых гениальных своих прозрений (по поводу так называемого *отрицательной* прибавочной стоимости).

Взаимосвязь между (1) и (2) в марксизме обеспечена тем, что изменение органического строения капитала в пользу постоянного капитала и, соответственно, в ущерб переменному капиталу (= живому труду) в тенденции приводит капитализм к саморазрушению. Ведь живой труд, создавая прибавочный продукт, является и единственным источником прибавочной стоимости. В прудонизме взаимосвязь между (1) и (2) достигается тем, что по убеждению Прудона именно **труд** является условием sine qua non «устранения нетрудового дохода, так называемого прибавочной стоимости, иначе называемой процентом и рентой»[1]. Как видим, в рамках холистической перспективы Маркса прибавочная стоимость является лишь «инобытием» прибавочного продукта, поэтому разгадку тайны ее появления следует искать в «базисе», или в рамках фазы расширенного воспроизводства, а не обмена.

Иная перспектива у Прудона: он отождествляет прибавочную стоимость с *нетрудовым* доходом и, следовательно, во-первых, отрицает наличие генетической связи между продуктом труда и появлением прибавочной стоимости. Во-вторых, по мнению Прудона, приба-

[1] Gesell S. Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld. Rehbrücke, 1922. S. 1.

вочная стоимость есть *целиком* порождение сферы *обмена*. Отрицая прибавочную стоимость как «тайну» капиталистического *производства*, Прудон отрицает и так называемого прибавочный продукт, из которого якобы возникает прибавочная стоимость. Экономическая теория Прудона носит дуалистический характер: он резко противопоставлял друг другу сферу производства и сферу обмена и полагал, что сфера общественного воспроизводства самой своей динамикой в состоянии «удушить» сферу *капиталистического* обмена, т.е. — по Прудону, — сферу узаконенной кражи.

Однако, сетует Гезелль, «путь, указанный П.Ж. Прудоном всем социалистам, посредством неустанного, прилежного, проницательного и безудержного труда сознательно атаковать и завалить капитал, сегодня им еще менее понятен, чем прежде»[1]. Другими словами, по мнению Прудона, все «трудовые люди», при условии некоторой минимальной кооперации, способны не только выживать посреди капитализма, но и, расширяя кооперацию неустанного труда, могут неуклонно сужать пространство капиталистической эксплуатации. О том, что данное прозрение Прудона не является просто еще одним его парадоксом, свидетельствует такой феномен современного мира, как эксполярная экономика, в рамках которой люди живут и выживают *вопреки* так называемого законам капиталистического мира (см. ниже).

В прудонистской перспективе вообще нет места капиталу (прибыли, ренте или банковскому проценту). Весь экономический кругооборот укладывается для Прудона в троицу базовых понятий, или, в интерпретации Гезелля, «мы различаем (1) продукт труда, (2) выручку труда и (3) доход труда»[2]. В этой триаде продукт труда есть условие, а выручка труда — средство для того, чтобы получить доход труда, т.е. все то, что можно приобрести на заработанную выручку.

Если бы можно было устранить второй элемент (выручку труда), о чем тщетно мечтал Прудон, тогда в мире остались бы только «трудовые люди», т.е. все те, которые поддерживают свою жизнь изготовлением товаров, либо предоставлением услуг. Доходные люди, живущие на нетрудовые доходы, появляются — как паразиты — лишь в качестве посредников, «помогающих» производителям това-

---

[1] Gesell S. Op. cit. S. 4.
[2] Gesell S. Op. cit. S. 19.

ров и услуг «выручать» свой труд, превращая его в *денежную* форму. Здесь они дисконтируют продукты труда, и только за счет этого дисконта из стоимости товаров и услуг «доходные люди» и могут существовать.

Прудон верил, что пространство нетрудового дохода можно значительно сузить постоянным увеличением *объема* и *качества* предоставляемых товаров и услуг. В результате маржа капиталистической надбавки в цене товара должна сокращаться, как бальзаковская «шагреневая кожа». В итоге прибавочная стоимость превратится в отрицательную величину, а еще уцелевшие «доходные люди» поспешат перейти в класс «трудовых людей», поскольку оставаться лишь посредниками в сфере обмена станет убыточным предприятием. Такой представляется логика прудонизма в изложении Гезелля.

1.2.3. Теория капитала по Гезеллю в юридической перспективе

По Гезеллю не существует так называемого *общей* теории капитала (в смысле ортодоксальной экономической науки), существует только специальная теория, а именно теория *денежного капитала*. Капитал как инструмент экономического господства *всегда* выступает в *денежной* форме. Однако к этому выводу Гезелль приходит не априорно, а посредством другой — более фундаментальной, на наш взгляд, — теории. Речь идет о том, что можно назвать теорией *товарно-денежного трансферта*. Интересно, что смысл этой теории удобнее выразить с помощью *юридической* терминологии. Сам Гезелль, вероятно, не придавал большого значения тому, что его взгляды получают особую четкость, если их выразить юридически. Дело в том, что классическая экономическая наука любой экономический трансферт рассматривает при помощи понятий «спрос» и «предложение». Гезелль же, применяя «бритву Оккама», фактически отказывается от понятия «спрос».

Если перевести всё это в юридическую плоскость, то для Гезелля во всяком экономическом трансферте существует только «**оферта**», или предложение. «**Акцепт**» не играет для него самостоятельной роли. Отсюда теорию экономического обмена по Гезеллю можно назвать также теорией *экономической оферты*. Согласно Гезеллю, на рынке товаров и услуг встречаются не оферент товара и его акцептант

(как, вероятно, думали все классики, включая Маркса), а *оферент товара*, с одной стороны, и *оферент денег*, с другой. При этом оферент товара, согласно Гезеллю, обычно несет *временной* риск: ему необходимо быстрее реализовать товар, чтобы минимизировать издержки на его хранение и получить деньги для других (планируемых им) трансфертов. Напротив, *оферент денег*, по мнению Гезелля, не столь тороплив. Более того, он может применить в отношении оферента товара особый вид экономического *шантажа*. Другими словами, *поскольку* оферент денег отказывается выступать в роли «Промедлителя» экономических транзакций, то в качестве компенсации за свое воздержание от такой шиканы он требует определенную премию. «Эта компенсация молчаливо переходит в цену»[1].

Таким образом, в рыночной *цене* каждого товара уже заложен так называемого ссудный процент. Иначе говоря, за покупку денег у своего экономического контрагента оферент товара обязан уплатить определенную компенсацию в виде дисконта цены на свой товар. Деньги всегда можно *на время* изъять из экономического оборота, а (не денежные по форме) товары — нет. В этом, по Гезеллю, вся разгадка как теории капитала, так и теории денежного процента. «Маркс видит в частной собственности силу и господство. Прудон же, напротив, понимает, что это господство имеет свою опору в деньгах и что при изменённых обстоятельствах сила собственности (основанная на *удержании* денег, *временном* их извлечении из оборота — С.К.) может превратиться в слабость. /…/ Прудон спрашивал: Почему у нас так мало домов, машин и кораблей? И давал на это правильный ответ: «потому что деньги не разрешают строительство!»[2].

1.2.4. Сущность денежной реформы по Гезеллю

Итак, вся интрига капиталистической эксплуатации по Гезеллю заключается в асимметрии экономической власти между товаровладельцем и держателем денег. Можно ли устранить эту асимметрию? В принципе, возможно, полагает Гезелль. Но для этого необходимо провести денежную реформу, которая является своеобразной модификацией и одновременно вызовом количественной теории денег и

[1] Gesell S. Die Ausbeutung, ihre Ursachen und ihre Bekämpfung. Bern, 1932. S. 19.
[2] Gesell S. Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld. Rehbrücke, 1922. S. 5, 7.

так называемого закону Грешэма. Смысл этого закона, который раньше Грешэма, жившего в XVII в., сформулировал французский схоласт XIV в. Николай Орезм, сводится к следующему утверждению: «хорошие» деньги в тенденции вытесняются из обращения «плохими» деньгами. Иначе говоря, неполновесные или фальсифицированные монетным двором деньги постепенно вытесняют из обращения полновесную монету. В терминах доктрины Кейнса (см. ниже) ситуация, которую описывает закон Грешэма, способствует так называемого тезаврированию, т.е. иррациональной тяге людей к образованию сокровищ из полновесных монет.

Смысл предложений Гезелля сводится к тому, чтобы исключить саму возможность хороших денег. Он предлагает «деградировать» деньги до статуса обычного скоропортящегося товара. Мы говорим о «деградации» денег в кавычках потому, что на самом деле такая деградация по мысли Гезелля должна привести, по крайней мере, к трем улучшениям в сфере обращения: Предложенные Гезеллем деньги (см. ниже) должны гарантировать следующее: (1) «товарообмен будет осуществляться без перебоев снабжения, кризисов и безработицы; (2) товарообмен будет ускорен /…/ и (3) товарообмен будет удешевлен /…/»[1].

Для этого, следует учредить особый социальный институт, который бы обеспечил систематическое и неуклонное падение покупательной способности денежных *банкнот*. Гезелль предлагал обеспечить это при помощи специальных марок, которые держатели денежных купюр могли бы покупать на почте и приклеивать на купюру. Другими словами, каждая купюра стала бы *срочным* инструментом платежа. При этом бы фиксировалась *начальная* и *конечная* дата действия купюры в качестве средства платежа, как это например, предусмотрено для *месячных* проездных билетов в Московском метрополитене. Технически это можно оформить следующим образом: каждая купюра представляет собой поле, поделенное на сектора. Каждый сектор содержит указание на определенную дату. Владелец купюры не может ее «реализовать», т.е. обменять на другие товары, если он не закрыл сектор *действующего* периода времени соответствующей маркой. При этом можно ввести прогрессирующую шкалу платы за

---

[1] Gesell S. Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld. Rehbrücke, 1922. S. 238-239.

удержание купюры. В результате чем дольше владелец держит купюру у себя, тем более дорогие марки он должен покупать для сохранения статуса этой купюры как законного средства платежа.

Ясно, что денежная реформа, предлагаемая Гezеллем, фактически лишает указанные денежные знаки или «марочные купюры» такой денежной функции, как функция накопления. Джон Мейнард Кейнс, который с большой симпатией относился к предложениям Гезелля, делает по этому поводу следующее замечание: «Но есть много затруднений, которых Гезелль не предвидел. В частности, он не учел того, что не только деньгам присуща премия за ликвидность и что деньги отличаются от других товаров только тем, что премия по ним *выше*, чем по любым другим товарам. Если бы денежные знаки были лишены их премии за ликвидность введением системы наклейки марок, то их место заняли бы многочисленные суррогаты: кредитные деньги, долговые бессрочные обязательства, иностранная валюта, ювелирные изделия и драгоценные металлы»[1].

Как видим, замечание Кейнса фактически восстанавливает «железную» *первичность* закона Грешэма в вопросе о проведении денежной реформы по Гезеллю. Иначе говоря, если «деградировать» денежные знаки в части их функции накопления богатства, тогда эта функция от «плохих денег» неизбежно переходит к различным «хорошим» суррогатам. Однако мы полагаем, что такая диверсификация функции накопления, т.е. ее рассредоточение по многим более или менее приемлемым суррогатам, может сыграть свою положительную роль. Если тяга к накопительству и не исчезнет вовсе, то, по крайней мере, она примет или более рискованный, или более иррациональный характер. Люди менее рискованные, чем биржевые спекулянты, и более рациональные, чем «Скупой рыцарь» Пушкина, вероятно, перейдут на новую модель экономических трансакций по Гезеллю, но только при одном очень важном условии: они должны иметь определенные *имущественные* гарантии.

Эти гарантии, в какой то степени, предусмотрены *земельной* реформой Гезелля, где он фактически заимствует и развивает взгляды Генри Джорджа. Проблема здесь заключается в том, что земельную реформу необходимо проводить *одновременно* «во всех государствах,

---

[1] Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики. М.: Эконов, 1993. т. 2. С. 413.

которые присоединятся к Лиге Мира»[1]. При этом полностью упраздняется частная собственность на землю и учреждается всенародная земельная собственность. Далее, в отличие от реформы коммунистов, земельные участки не подлежат «коллективизации», а — в рамках публичных аукционов — передаются в аренду всем желающим, или, как говорит Гезелль, «всем, кто носит человеческий облик»[2]. Наконец, регулярные арендные платежи за землепользование со стороны частных арендаторов «равномерно и без остатка делятся между всеми женщинами и детьми»[3].

Как мы видим, пореформенная Лига Мира как благостная корпорация добродетельных государств открыта для *юридической* критики. Прежде всего, население Лиги Мира фактически делится на три части, имеющие различный экономический статус. Во-первых, это — все дети и женщины, которые имеют право на (ежемесячную?) ренту, выплачиваемую арендаторами публичных земельных участков. Во-вторых, — это сами арендаторы, имеющие право эксплуатации соответствующего участка. В-третьих, — это все остальные «носители человеческого облика», не входящие в указанные две категории.

Третья категория будет наименее право- и ресурсообеспеченной, т.е. полностью зависимой от «марочных купюр». Эти люди, вероятно, будут вынуждены стать профессиональными покупателями «всего, сразу и на всю получку». Другими словами, экономические транзакции в пореформенной Лиге Мира будут носить асимметричный характер. Ситуация будет напоминать советский рабочий поселок: бурные закупки продовольствия и ширпотреба 5-го числа каждого месяца, менее бурные — 20-го числа, а в остальное время — затишье. Таким образом, мы видим незавершенность проекта Гезелля в том, что он не предусмотрел еще *до* проведения денежной реформы необходимость предоставить всем людям надежные имущественные гарантии. Более удачно, на наш взгляд, эту проблему решают Рудольф Гольдшайд и Клиффорд Х. Дуглас (см. ниже).

---

[1] Gesell S. Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld. Rehbrücke. 1922. S.68.
[2] Gesell S. Op. cit. S. 68.
[3] Там же.

Выводы для финансово-правовой политики:

❖ Институт «деградированных» денег, в конечном итоге, направлен на постепенное преобразование общества в систему носителей *гиперликвидности*. В таком обществе должны стать нормой, обеспечивающей экономическое выживание, по возможности быстрые и(ли) массовые закупки. При таком режиме функционирования экономики значительно ослабляется центральная роль оптового торговца как основного посредника между производителем и потребителем. Следовательно, по мнению Гезелля, выгоды для производителя заключаются в том, что должны уменьшиться непроизводительные расходы, особенно, так называемого издержки сбыта. Соответственно, для покупателя уменьшается конечная цена товара.

❖ Идея Гезелля о том, что дети и женщины должны стать бенефициарами публичных финансов, соответствует представлениям о социальном организме сторонников эволюционного подхода (Джон Стюарт Милль, Герберт Спенсер и др.). Максимизация человеческого счастья не может быть *непосредственной* целью социальной эволюции — с этим согласны большинство эволюционистов. Однако идею Гезелля можно рассматривать как промежуточное решение на пути от «неопределенной однородности» реципиентов финансовой помощи государства (в виде так называемого социально слабых слоев населения) к их все более «определенной разнородности» (Герберт Спенсер).

❖ Как правило, между нынешними реципиентами финансовой помощи отсутствует какая-либо устойчивая социальная связь. Скажем, «обычные инвалиды» выживают, как правило, независимо от «инвалидов-афганцев». Однако предложение Гезелля принципиально интегрировано в социальный контекст. Речь идет том, чтобы (1) обеспечить относительную независимость детского контингента финансовой поддержки государства от женского контингента такой поддержки и (2) в то же время закрепить финансовую взаимосвязь этих контингентов, поскольку многие женщины в качестве матерей должны будут выполнять функцию финансовой опеки в отношении своих детей.

1.3. Рудольф Гольдшайд

На первый взгляд Рудольф Гольдшайд как ординарный немецкий профессор — фигура куда менее колоритная, чем Сильвио Гезелль. Но с другой стороны, в жизни этого удивительного «ординариуса» была настоящая драма. Дело в том, что в начале XX в. Рудольф Гольдшайд — ни много, ни мало — придумал новую науку, которую он назвал социологией финансов (Finanzsoziologie). Однако эта наука не состоялась. Всякая отрасль нового знания нуждается в преемственности, но свою школу Рудольфу Гольдшайду создать так и не удалось. Его прозрения и предупреждения были непонятны современникам и до сих пор во многом остаются «гласом, вопиющего в пустыни».

В 1926 г. в статье «Сущность и значение социологии финансов» Гольдшайд пишет: «Социология финансов /…/ не только показывает, каковыми являются те или иные общественные отношения, которые определяют общественные потребности и способы их более прямого или более косвенного удовлетворения, но и (доказывает — С.К.), что взаимосвязь и эволюция этих отношений решает вопрос о том, как развиваются взаимоотношения между общественными расходами и общественными доходами. *Расходы* и *доходы* определенного сообщества — (вовсе) не те феномены, которые *продолжительное время* можно рассматривать *изолированно* друг от друга (*курсив мой* — С.К.)»[1].

По убеждению Гольдшайда публичные финансы и, прежде всего, их структура могут предоставить богатый материал для социологического исследования, а мы добавим, также и для политологического и *юридического.* В перспективе социологии финансов Гольдшайд сформулировал, по крайней мере, два важных принципа и одновременно метода бюджетной политики. Первый принцип гласит: «Скажи мне, как и — за счет кого — ты приобретаешь свои доходы, и я скажу тебе, как должна быть составлена твоя расходная часть»[2]. Второй принцип является, по сути, изложением первого, но только «методом от противного». Он гласит: «Скажи мне, для чего ты хочешь сделать

---

[1] Goldscheid R. Wesen und Bedeutung der Finanzwissenschaft. // Handbuch der Finanzwissenschaft in 2 Bden. Hrsg. von W. Gerloff und F. Meisel. Tübingen.: Mohr. Bd.1. 1926. S.147.
[2] Goldscheid R. Op. cit. S. 147.

расходы, и я скажу тебе, какими средствами, обременением каких слоев населения, при помощи насколько большого и какого сорта бюрократического аппарата ты раздобудешь требуемые для этого доходы»[1].

Творчество Гольдшайда многогранно. Он обогатил не только социологию, экономику, но и юридическую науку многими важными идеями и новыми подходами. Среди них особое значение для целей нашего исследования имеют (1) переосмысление *природы* финансовой науки и финансового права; (2) революционный взгляд на соотношение *конституционного* и финансового права; (3) критика финансовой политики и финансового права с точки зрения *социальной антропологии*; (4) теория *государственного* капитализма; (5) идея финансового *социализма*.

1.3.1. Проблема генезиса финансовой науки и финансового права

Природу финансовой науки и финансового права, по мнению Гольдшайда, можно постичь лишь в рамках анализа *истории* публичных финансов. На это — в духе сэра Карла Поппера — можно было бы возразить, что история возникновения какого-либо социального института представляет собой *уникальный факт*, из которого, строго говоря, невозможно вывести какую-либо закономерность, устанавливающую *обязанность* для современных или будущих поколений. Более того, для современности более значимым является вопрос не о происхождении того или иного социального института, а о том, выполняет ли этот институт свои функции здесь и сейчас или нет.

С учетом этих возражений позицию Гольдшайда можно изложить в терминах гегелевско-марксистского отчуждения: современная западная цивилизация характеризуется высоким барьером отчуждения между общественными потребностями, с одной стороны, и финансовой системой государства, с другой. Таким образом, современные институты публичных финансов — в отличие от публичных финансов Средневековья — стали *по преимуществу* выполнять не свойственные им прежде функции, например, функцию обслуживания так

[1] Goldscheid R. Op. cit. S. 147.

называемого национального долга, в ущерб *первичных* функций, ради которых и возникли институты бюджетного и налогового права.

Более того, по убеждению Гольдшайда, перерождение функций финансовой системы и финансового права, в конечном итоге, извращает и сущность государственной власти как власти публичной, а не корпоративной. «Как бы невероятно это ни звучало, но теория финансов шагает своим путем, почти в полном отстранении от истории финансов»[1]. По мнению Гольдшайда, многие ученые вообще не осознают того исторического факта, «что истоки государственного оформления сообществ лежат в организации их обороны и финансов»[2].Так, в рамках так называемого Римской Империи Германской Нации «князья немецких земель, начиная с XII в., взимали регулярный прямой налог со всех своих подданных, от которого освобождались лишь лица, состоящие на военной службе»[3].

Такой налог на старонемецком языке назывался «Bede», что соответствует современному немецкому слову «Bitte», означающему «просьбу» князя к подданным внести в государственную казну некую сумму денег. Строго говоря, сама процедура взимания «Bede» носила *договорный* характер. Князь делал «оферту» обеспечить внешнюю и внутреннюю безопасность сообщества. Население же соответствующей территории конклюдентно, т.е. внесением установленной денежной суммы, осуществляла «акцепт» этой оферты.

Итак, война — будь то оборона или «превентивное нападение» — является повивальной бабкой финансовой системы. Сюда можно добавить и прочие напасти, вроде внутренних мятежей, мора, наводнений, пожаров и т.п. Этимология слова «Bede» (просьба) подводит к мысли о том, что известные нам из XII в. регулярные налоги возникли из *чрезвычайных* сборов (*курсив мой — С.К.*)»[4]. Чрезвычайное положение сообщества предполагает чрезвычайные потребности и, следовательно, *чрезвычайный бюджет*. Между тем, «финансовая наука /…/ всегда молчаливо исходит из регулярных нормальных потребностей, в то время как неоспоримый факт заключается в том, что /…/

---

[1] Goldscheid R. Op. cit. S. 148.
[2] Там же.
[3] Mayer Th. Das Finanzwesen des Deutschen Reiches // Handbuch der Finanzwissenschaft in 2 Bden. Hrsg. von W. Gerloff und F. Meisel. Tübingen.: Mohr. Bd.1. 1926. S. 217.
[4] Mayer Th. Op. cit. S. 218.

финансовая практика свои решающие директивы получала от чрезвычайной, /…/ патологической нужды»[1].

1.3.2. Финансово-правовые аспекты конституционного права

По мнению Гольдшайда, общая или «чистая» теория государства если и возможна, то практическая ее ценность будет невысокой. Правильный подход к феномену государства возможен только в рамках *финансово-правовой* теории государственной власти. Всегда и всякая «функция государства /…/ ориентирована на структуру его бюджета»[2]. В качестве примера можно указать на зарождение и становление института основных прав человека. В его основе лежит право налогового и бюджетного контроля над органами государства со стороны парламента, т.е. представителей тогдашних налогоплательщиков.

В перспективе Гольдшайда современное налоговое государство (Steuerstaat) представляет собой результат определенной исторической эволюции, или — точнее — деградации имущественного государства (Vermögensstaat). Мы видели, что становление государственности как таковой связано, во-первых, с появлением чрезвычайных налогов и, во-вторых, с их постепенной трансформацией в регулярные налоги. Таким образом, налоги и государственность явления взаимосвязанные. Однако, Гольдшайд утверждает, что современное налоговое государство, во-первых, зависит от налогов и, во-вторых, нуждается в них, прежде всего, для обслуживания своего долга. «В античности и, прежде всего, в эпоху Средневековья, государство, как правило, располагало обширным имуществом, хотя бы в форме княжеской собственности»[3].

Новая эра государственных финансов связана с появлением и постепенным усилением задолженности князя перед частными кредиторами. В хозяйственном отношении эта тенденция была направлена против самой сердцевины государственного *суверенитета*. В результате государство «попадает в зависимость от частного капитала»[4].

---

[1] Goldscheid R. Op. cit. S. 149.
[2] Goldscheid R. Op. cit. S. 148.
[3] Goldscheid R. Op. cit. S. 151.
[4] Goldscheid R. Op. cit. S. 152.

Постепенно налоговый пресс достигает социально допустимого предела. «Параллельно с уже недостаточной и не способной на улучшение налоговой техникой, формируется все более совершенная техника долгового бремени (Verschuldungstechnik)»[1].

Публичная власть раздваивается: учреждается режим политического двойного стандарта. Обремененное долгами налоговое государство становится просителем перед имущими с тем, чтобы оставаться повелителем по отношению к неимущим. Гольдшайд задается вопросом: Почему вообще такая метаморфоза публичной власти стала возможной? Почему сильное имущественное государство эпохи развитого Средневековья и периода абсолютизма уступило место нищему налоговому государству современности? Он склоняется к психологическому и одновременно социологическому объяснению, а именно к мысли о том, что власть предержащие стали в массовом порядке переводить публичное имущество в режим частной собственности, прежде всего, в период буржуазных революций. «Нищее государство народ может спокойно захватывать, он обнаружит лишь пустую кассу»[2].

Таким образом, в перспективе Гольдшайда эпоха первоначального накопления выглядит несколько иначе, чем у Маркса. По Гольдшайду буржуазия активно использовала ресурс буржуазных революций для тотальной экспроприации государственного имущества. Более того, сначала экспроприировав государственное имущество, политический авангард буржуазии затем превратился в «кредитора» государства. Эта тенденция четко проявилась в момент создания Banque de France. «Нет сомнения в том, что Бонапарт дал свое согласие на (появление) организма, который он станет называть «моим банком»[3]. Вскоре бенефициарами Банка Франции стали многочисленные родственники Наполеона. С тех пор во всяком европейском государстве мы видим *финансово-правовой дуализм* или «противопоставление индивидуалистического характера национального богатства (Nationalvermögen) и коллективистского характера национального долга»[4]. Другими словами, богатство нации распределено по от-

---

[1] Goldscheid R. Op. cit. S. 152.
[2]Там же. S. 153.
[3] Redon M. et D. Besnard. La Banque de France. Paris: PUF,1989. P. 8.
[4] Goldscheid R. Op. cit. S. 155.

дельным индивидам, так называемого верхним десяти тысячам, зато долговое бремя все остальные должны нести солидарно.

1.3.3. Социология финансов как практическая наука

Социология финансов, по замыслу Гольдшайда, в первую очередь, должна исправить ложные ориентиры финансовой политики современных государств. Дело в том, что финансовую политику Гольдшайд рассматривал как casus specialis *социальной* политики. «Финансовая теория не заботится о гуманитарной потребности, демография не интересуется гуманитарным износом, но как раз сравнение государственного бюджета с демографическим балансом, т.е. с данными о рождаемости, заболеваниях, инвалидности и смертности, могло бы дать самые ценные сведения о подлинной производительности публичного бюджета»[1]. *Расходы* всякого сообщества представляют собой лишь «математическое выражение *задач*, которые оно перед собой ставит»[2]. В результате эти задачи доступны социальной проверке. Если же задачи сообщества, определенные через расходы его бюджета, с социальной точки зрения ущербны, то и «вся *доходная* политика бюджета будет неэкономичной и близорукой».[3]

Социология финансов отвергает доминирующую в экономической науке *товарно-денежную* перспективу, когда экономический цикл рассматривается как замкнутый круг взаимных трансформаций «товара» в «деньги», и наоборот. При этом не важно, принимаем ли мы в качестве точки отсчета капиталистического обмена «товар», как классики, или «деньги», как учит Маркс. В этих метаморфозах никак не проявлен износ человеческого фактора. По мнению Гольдшайда, монетаристский подход к экономическим явлениям следует сменить натуральным, или точнее, натурально-гуманитарным подходом. «Фундаментальный процесс преобразования, который мы должны усвоить, представляет собой, скорее, (инвестицию — С.К.) имущественных благ в людей и (обратную инвестицию — С.К.) людей снова в имущественные блага».[4]

---

[1] Goldscheid R. Op. cit. S. 147
[2] Там же.
[3] Там же.
[4] Goldscheid R. Staatssozialismus oder Staatskapitalismus. Wien — Leipzig: Anzengruber. 1917. S.18

Даже в технических терминах социология финансов ставит во главу угла человеческий фактор. Так, Гольдшайд полагал, что финансовая система государства, прежде всего, должна препятствовать «преждевременной *персональной* амортизации»[1]. Контроль над естественной амортизацией вещей является в этой перспективе вторичным. Иначе говоря, государство должно обеспечить себя достаточными средствами для воспроизводства *самого себя*, если под государством понимать не «совокупность всех начальствующих лиц», а политически организованное гражданское сообщество. «Преждевременная персональная амортизация» означает, что государство постепенно оскудевает знаниями, навыками, опытом, обычаями гражданского общежития. Этот процесс носит энтропийный, т.е. объективный характер. Если ему не противодействовать, то рано или поздно оскудевшее гуманитарным потенциалом государство уступит место более сообразительным политическим сообществам, умеющим наращивать свою гуманитарную мощь.

1.3.4. Теория государственного капитализма

Свою теорию государственного капитализма Гольдшайд, вероятно, рассматривал (1) как *теоретическую* альтернативу марксистской концепции так называемого перехода от капитализма к коммунизму и одновременно (2) как *прикладную* модель, обосновывающую фундаментальный характер экономики военного времени. Изложению этой теории Гольдшайд посвятил специальную книгу под полемическим названием «Государственный социализм или государственный капитализм» (1917). Оба выведенных в заголовок понятия в интерпретации Гольдшайда достаточно дискуссионны.

Так, в государственном социализме он считает необходимым подчеркнуть его *фискальный* характер (fiskalischer Staatssozialismus). Правда, здесь сразу же следует предостеречь от возможной неправильной интерпретации термина «фиск». Дело в том, что под «фискальной деятельностью» в Германии всегда понимали и понимают *имущественную* деятельность государства, когда оно выступает в качестве агента гражданского оборота наряду с обычными хозяйству-

---

[1] Goldscheid R. Staatssozialismus oder Staatskapitalismus; in: Goldscheid R. und J. Schumpeter. Die Finanzkrise des Steuerstaates. Frankfurt M.: Suhrkamp, 1976. S.85.

ющими субъектами (частного права). Другими словами, в немецкой правовой традиции фискальная деятельность регулируется нормами частного, а не публичного права.

Что касается государственного капитализма, то Гольдшайда он интересовал, прежде всего, своей *социальной ориентированностью* (sozial orientierter Staatskapitalismus). Итак, оба термина представляют собой скорее нормативно «заряженные» идеологемы, чем термины в строгом смысле этого слова. Однако, несмотря на неустойчивость терминологии, книга «Государственный социализм или государственный капитализм» обладает безусловными достоинствами. В ней вскрыты объективные закономерности функционирования народного хозяйства в условиях войны. Более того, убедительно доказано, что эти закономерности носят более фундаментальный характер, чем условия функционирования экономики в мирное время.

Гольдшайд был не единственный, кто заинтересовался этой темой. Среди других ее исследователей были Клиффорд Дуглас (см. подробнее ниже), сэр Джон М. Кейнс и князь Кропоткин. Последний, в частности, отмечает: «С одной стороны, как у союзников, так и у Германии война выдвинула государственный социализм (государственный капитализм в терминологии Гольдшайда — С.К.), вводимый по необходимости без всякой революции. В Англии государство стало за эти годы войны главным поставщиком хлеба, мяса, сахара для всей торговли, оптовой и мелочной. Оно же приняло на себя заведование железными дорогами и угольными копями. Оно стало и главным поощрителем усиленного выращивания пищевых продуктов. С другой стороны, во Франции и в Италии, городские управления начали брать на себя заготовку пищи и ее распределение. Первая общественная невзгода в Европе, стало быть, действительно привела к коммунизму и распределению продуктов по потребности»[1]. Как видим, одно и то же явление, а именно массовое вмешательство государства в экономику в период войны, можно толковать по-разному. Все зависит от идеологических предпочтений, поэтому государственные поставки продуктов питания князь Кропоткин оценивает в терминах «будущего коммунистического строя», а антикоммунист Голь-

[1] Кропоткин П.А. Хлеб и воля. Современная наука и анархия. М.: Правда, 1990. С.14.

дшайд — в терминах «социально ориентированного государственного капитализма».

Спецификой теории государственного капитализма Гольдшайда является его концепция о *позитивном* и *негативном* капитале государства. Вероятно, эта концепция является оригинальной трансформацией прудонистского разграничения прибавочной стоимости на положительную и отрицательную. Как бы то ни было, в теории государственного капитализма Гольдшайда концепция о позитивном и негативном капитале играет ключевую роль. Дело в том, что в современном налоговом государстве (см. выше) позитивный капитал совпадает с частным капиталом.

Иначе говоря, у государства нет позитивного капитала. Он рассредоточен по представителям «верхних десяти тысяч». Зато налоговое государство обременено так называемого негативным, т.е. заимствованным капиталом. Чем значительнее этот долговой, т.е. *чужой* капитал, существующий в форме государственных займов и облигаций, тем сильнее его негативное влияние на политику государства. Долговой капитал становится «мотором государственной машины»[1]. Исправить эту ситуацию можно только тем, что позитивный капитал перестанет быть только *частным*, а негативный капитал перестанет быть только *коллективным* и *солидарным*. Для этого Гольдшайд предлагает — ни много, ни мало — создать параллельную, а именно государственно-капиталистическую систему хозяйства.

1.3.5. К понятию «финансовый социализм»

Идея *финансового социализма* так и не вызрела до статуса более или менее внятной концепции и осталась наименее разработанной частью творческого наследия Рудольфа Гольдшайда. Смысл этого термина Гольдшайд «поясняет» при помощи трех не менее дискуссионных понятий: «Финансовый социализм не может /…/ означать ничто иное, как перевод (Überführung) дебиторского государства (Schuldnerstaates) в кредиторское государство (Gläubiger-staat)».[2] Тем не менее, как раз в перспективе нашего исследования этот термин может приобрести особую значимость. Как и везде, здесь нам откры-

[1] Goldscheid R. Staatssozialismus oder Staatskapitalismus. Wien — Leipzig: Anzengruber, 1917. S.11.
[2] Goldscheid R. Staatssozialismus oder Staatskapitalismus. Wien — Leipzig: Anzengruber, 1917. S.22.

ты два принципиальных подхода. Условно их можно назвать «критическим» и «апологетическим».

В порядке критики можно сказать, что в термин «социализм» Гольдшайд вносит два диаметрально противоположных оценочных момента в зависимости от того, говорит он о «*государственном* социализме» или же о «*финансовом* социализме». Отсюда *если* Гольдшайд рассматривает термин «финансовый социализм» как понятие, с которым он связывает позитивные эмоции (а у нас нет причины подозревать обратное), тогда ему следовало бы *специально* разъяснить, чем «хороший» финансовый социализм отличается от «плохого» государственного социализма марксистского толка. Далее для ясности изложения вряд ли удобно один и тот же термин (социализм) использовать в различных, даже антагонистических смыслах. Наконец, для строгости изложения не помешало бы понятия «капитализм» и «социализм» рассмотреть также и в терминах самоорганизации общества, т.е. за рамками *государственного* подхода.

В порядке апологетики можно сказать, что создатель социологии финансов чисто объективно не мог миновать понятия «финансовый социализм». Следовательно, разгадку интереса Гольдшайда к таинственному финансовому социализму следует искать в его более общей *финансово-социологической* перспективе (ниже мы еще вернемся к этой интересной проблеме). По всей вероятности Гольдшайд считал возможным в рамках единой национальной системы хозяйства объединить концепцию государственного капитализма и идею финансового социализма. В таком объединении мы видим не столько внутреннее, субъективное противоречие доктрины Гольдшайда, сколько отражение объективного конфликта, присущего идеологии социализма.

Речь в конечном итоге идет о конфликте между физическим трудом, с одной стороны, досугом, с другой. Социалистический идеал заключается в сокращении до минимума этого конфликта, т.е. в постоянном сокращении доли труда и увеличении доли досуга в жизни каждого челов.. Мы уже выше говорили о том, что социалисты всех мастей обычно отождествляли труд с суммой физических тягот, отвлекаясь от других форм труда. Иначе говоря, у социалистов преобладают «библейские», т.е. весьма безблагодатные представления о труде. Как бы то ни было, именно в **равном доступе к бенефициям**

досуга социализм видит свой идеал. Данная перспектива «досуга» позволяет, например, определить социализм как экономический эквивалент политической свободы, равенства и товарищества[1].

Специфическая перспектива Гольдшайда (= послевоенная скудость государственных имуществ) предопределила для него и ракурс рассмотрения проблемы социализма, а именно через призму финансов. Другими словами, Гольдшайда не очень интересовал вопрос о том, в какой степени государство само должно участвовать в производстве тех или иных благ. Вместе с тем, Гольдшайд явно не отрицал допустимость и даже желательность так называемого коллективного хозяйства при условии сохранения института частной собственности и частной инициативы. Идея о коллективном хозяйстве впервые достаточно подробно была обоснована в труде Карла Баллода «Будущее государство» (Zukunftsstaat), опубликованного при поддержке Карла Каутского еще в 1897 г.. С тех пор эта идея уже не сходила с повестки дня умеренных социал-демократов Германии.

Теоретики *коллективного хозяйства в условиях капитализма*, например, Маргит Кассель, убедительно доказывали, что необходимость коллективного хозяйства диктуется как потребностями производства, так и потребностями распределения. Дело в том, что некоторые виды производства могут функционировать только в форме общей собственности. С другой стороны, некоторые проблемы распределения можно решить только в рамках коллективного хозяйства[2]. Ясно, что термин «финансовый социализм» в этой («ревизионистской») перспективе приобретает достаточно определенный смысл. **Финансовый социализм — это совокупность ликвидных средств по управлению коллективным хозяйством**. Однако Гольдшайд, не будучи социалистом даже в духе Карла Каутского, склонялся к мысли, что сфера финансового социализма должна быть ограничена сферой распределения. Другими словами, *финансовый социализм — это совокупность ликвидных средств, предназначенных для корректировки издержек частнокапиталистического (автоматического) распределения*.

[1] см. Smith H. The Economics of Socialism Reconsidered. London: Oxford UP, 1962.
[2] см. Cassel M. Die Gemeinwirtschaft. Leipzig-Erlangen., 1925.

Выводы для финансово-правовой политики:

❖ Генетика государственного бюджета имеет *чрезвычайный* характер. Это означает, что, в первую очередь, должны финансироваться те задачи государства, которые всем *гражданским сообществом*, а не только начальниками, признаются в качестве чрезвычайных. К ним в современных условиях относятся вовсе не «вступление в ВТО» и даже не «борьба с международным терроризмом», а поддержание функций *гуманитарного потенциала* и, прежде всего, условий нормальной жизнедеятельности для всех носителей социально полезных знаний и навыков.

❖ Бюджет каждого года должен содержать, по меньшей мере, *аналитическое Приложение*, в котором были бы представлены статистические данные об уровне смертности, болезнях, случаях и причинах инвалидности, уровне образования и т.п. Эти данные должны быть представлены в динамике, т.е. *в сравнении* с предыдущими 5-10 годами. При этом в Приложении должна проводиться причинно-следственная связь между состоянием гуманитарного потенциала общества и динамикой тех или иных *расходов* и *доходов* государства.

❖ В бюджете государства одной из важнейших должна стать статья защиты от преждевременной **персональной амортизации** носителей критически важных для государства знаний и навыков. Во всех развитых сообществах — это, с одной стороны, научно-инженерная и административная элита, а с другой — контингенты специалистов *среднего* звена, которые, в конечном итоге, обеспечивают как функционирование социально-экономических подсистем, так и преемственность, т.е. передачу практического знания и навыков следующим поколениям. Замедленная амортизация указанных категорий профессионалов приобретает особую важность в условиях демографического и социально-морального кризиса общества. Технически эта статья должна предусматривать специальные бонусы, бенефиции и субсидии указанным категориям граждан.

❖ Для управления финансами большое значение имеет оригинальная идея Гольдшайда о том, что в рамках единого *имущественного государства* возможно объединить механизмы государственного капитализма (предпринимательскую деятельность различных государственных фисков), с одной стороны, и механизмы финансового социализма (соучастие всех граждан в доходах и бенефициях от дея-

тельности указанных фисков), с другой. Технически это можно осуществить, позаимствовав французскую идею «функционального раздвоения». Например, одна часть государственного имущества действует в режиме государственного капитализма (т.е. подчиняется принципу рентабельности). Другая же часть функционирует в режиме финансового социализма, т.е. предоставляет публичные бенефиции (например, библиотеки, спортзалы, компьютерные залы и т.п.).

1.4. Клиффорд Х. Дуглас

Инженер-майор британских ВВС Клиффорд Хью Дуглас (1879 — 1952) является уникальным представителем британской (точнее, шотландской) традиции здравого смысла, которую он безуспешно пытался перенести в экономическую науку. С точки зрения ортодоксальных, т.е. «правильных» экономистов, вроде Фридриха Хайека, Клиффорд Дуглас — не более как еще один тип из «длинной вереницы сумасбродов» (a long series of cranks)[1]. Профессиональные экономисты стараются замолчать эту белую ворону, причинившую в 20-е годы прошлого столетия много хлопот обитателям башни из слоновой кости под названием «экономическая наука». Даже такой бунтарь среди академических экономистов, как сэр Джон М. Кейнс, отказывает Дугласу в оригинальности, а, главное, в эвристичности его идей.

Действительно, далеко не во всем Дуглас оригинален. Так, первой аксиомой в классических учебниках по экономике является утверждение о том, что экономическая наука изучает оптимальные способы распределения *дефицитных* ресурсов. Клиффорд Дуглас для опровержения этого тезиса заимствует метафору Генри Джорджа, указывая на феномен «изобилия среди нищеты». Для Дугласа, как и ранее для Джорджа, речь идет об изобилии *нераспределенных продуктов первой необходимости*. Но к аргументу Г. Джорджа Дуглас добавляет тезис о наличии «нераспределенного или несправедливо распределенного досуга в форме *безработицы*»[2]. Это уже совсем новый взгляд на традиционные проблемы экономической науки. Насколько нам известно, раньше Дугласа никто не ставил вопрос та-

---

[1] Hayek F. Denationalisation of Money. London. The Institution of Economic Affairs, 1976. p. 14.
[2] Robotham M. The Grip of Death: a study of modern money, debt slavery and destructive economics. Charlbury: Jon Carpenter, 1998. p. 224.

ким образом, что безработица — вовсе не зло, а благо, притом такое благо, которое весьма несправедливо распределено среди населения.

Как бы то ни было, существующий социально-экономический антагонизм, по мнению Дугласа, возник не вследствие скудости ресурсов, а вследствие хронической неполадки в системе *распределения* как труда, так и досуга. Подход к проблеме распределения как к специальному случаю проблемы безработицы, по мнению Дугласа, является тупиковым. Забегая вперед, скажем, что данное обстоятельство в основном и повлияло на негативную оценку идей Дугласа со стороны сэра Джона М. Кейнса, для которого безработица стала едва ли не центральной темой творчества, хотя во многом их взгляды совпадают. Как бы то ни было, Дуглас уверен, что современная цивилизация имеет достаточно ресурсов для того, чтобы более справедливо распределять их среди людей, а также в состоянии более справедливо распределять и преимущества досуга.

1.4.1. Государство как корпорация с неограниченной ответственностью

Проблемы современной экономики по мысли Дугласа во многом сводятся к наличию базового противоречия между контингентом *производителей*, с одной стороны, и контингентом *потребителей*, с другой. «Потребитель заинтересован в распределении (продуктов — С.К.), производитель озабочен (результативностью — С.К.) усилий»[1]. Учитывая, что подавляющее большинство граждан любого государства одновременно являются и производителями, и потребителями, указанный конфликт приобретает аспект социальной шизофрении. Другими словами, решая внутренний конфликт между тяготой труда и приятностью досуга, человек внутри себя попеременно подавляет либо производителя, либо потребителя. Более того, человек может развиваться только в рамках этой базовой фрустрации. Государство же никак не помогает человеку в решении подобных конфликтов, зато здесь активно присутствует так называемого финансовая система (см. ниже).

[1] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P. 89.

При такой перспективе «**государство**» достаточно произвольно можно воспринимать то как сообщество производителей, то как сообщество потребителей. Это объясняет, на наш взгляд, незыблемую популярность закона Сэя. По логике этого закона (см. ниже) государственным мужам нет необходимости задаваться мыслью о том, состоит ли государство — в рамках какой-либо актуальной проблемы — по преимуществу из производителей или же, напротив, из потребителей. При таком подходе весь смысл государства сводится к одной специфической задаче, а именно к идеологической и перформативной поддержке известной фикции о том, что невидимая рука рынка и на самом деле «функционирует».

Другими словами, в перспективе Дугласа государство предстает просто как механизм идеологического оправдания закона Сэя, который гласит, что произведенная продукция автоматически порождает достаточное количество покупательной силы для того, чтобы потребители могли эту продукцию выкупить. На практике политический смысл закона Сэя сводится к отказу государства от **финансового суверенитета** в пользу так называемого финансовой системы, функционирующей по преимуществу в режиме частного права. По мнению Дугласа, сам характер современной финансовой системы доказывает, что финансовый суверенитет государства был незаметно для общества приватизирован коммерческими банками, страховыми компаниями и т.п.

Как бы то ни было, сам факт существования финансовой системы свидетельствует о том, что закон Сэя не работает. Рыночные механизмы не в состоянии автоматически обеспечить так называемого эффективный спрос. Но современное государство признает только два источника для усиления эффективного спроса: (1) ссудные кредиты, т.е. покупательную силу, создаваемую коммерческими банками (при этом банки преследуют одну единственную цель: достижение так называемого финансовой отдачи); и (2) иностранный спрос или экспорт. Отсюда, по мнению Дугласа, проистекает гипертрофированное влияние финансовой системы и экспортной промышленности на политику всякого современного государства.

Финансовая система во многом узурпировала и так называемого **интегративную функцию** государства, т.е. его право выступать посредником между различными контингентами общества, в том

числе и между производителями и потребителями. Ведь, по мнению известного немецкого государствоведа Карла Шмита, «каждое сильное государство — если оно действительно является высшим третьим (лицом — С.К.), а не просто совпадает с господствующими хозяйствующими субъектами — проявляет свою собственную силу не в отношении слабых, а в отношении социально и хозяйственно сильных»[1]. Слабыми в этом контексте всегда являются конечные потребители. Соответственно, наиболее слабые среди потребителей неизбежно оказываются и слабыми производителями, интересами которых можно пренебречь.

Поскольку современное государство в своем излишнем самоограничении не решает конфликты эндогенного или экзогенного характера, постоянно возникающие среди различных категорий производителей и потребителей, эти функции *по-своему* решает финансовая система. Она решает их при помощи **системы долговых инструментов.** «Следует иметь в виду, что существующая экономическая система распределяет товары и услуги при помощи того же механизма (agency), который порождает (induces) товары и услуги, а именно при помощи выплат за еще незаконченные работы (work in progress). Другими словами, если производство остановится, то (в этот же момент — С.К.) остановится и распределение. Как следствие действует явный стимул производить бесполезные или избыточные изделия для того, чтобы смочь распределить уже существующие полезные товары»[2].

Помимо необходимости производить бесполезные изделия, экономическая система все более и более теряет связь с современностью и актуальными потребностями ныне живущих поколений. Люди вынуждены работать сегодня лишь для того, чтобы смочь выкупить товары, произведенные вчера. Ввиду «прогрессирующего временного лага все больше и больше труда требуется для того, чтобы просто распределить заработки для покупки товаров, производство которых все более и более отдаляется в прошлое»[3]. В качестве яркого примера можно привести ипотечные кредиты, которые «бенефициары» долж-

---

[1] Цит. по: Storost U. Staat und Verfassung bei Ernst Forsthoff. Frankfurt M.: Lang, 1979. S. 279.

[2] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P. 69.

[3] Robotham M. The Grip of Death: a study of modern money, debt slavery and destructive economics. Charlbury: Jon Carpenter, 1998. P. 223.

ны выплачивать в течение 20 — 30 лет, и все для того, чтобы выкупить дом, построенный несколько десятилетий или даже целое столетие назад. С точки зрения трудовой теории стоимости самое пикантное в этой ситуации то, что дом выкупается не у тех, кто этот дом построил (чаще всего, эти люди уже давно «присоединились к большинству»), а у бессмертной финансовой системы.

Отсюда Дуглас делает вывод, что «современное государство представляет собой **корпорацию с неограниченной ответственностью**, в котором граждане являются работниками и поручителями, а финансовая система — бенефициаром»[1]. При этом один из главных парадоксов современной экономической системы заключается в том, что граждане, будучи часто индивидуальными *кредиторами* банковской системы, в своей массе, а именно в качестве производителей или потребителей, фактически становятся ее заложниками и *должниками* (см. подробнее ниже).

К сожалению, «цель современной системы — сознательно или нет — основана на идее, что индивида необходимо держать в состоянии экономической зависимости»[2]. Любая политическая доктрина как капиталистической, так и социалистической ориентации — явно или тайно — исходит из ветхозаветной теории вознаграждений и наказаний. В рамках этой теории сами условия жизнедеятельности становятся элементами в системе вознаграждений. По мнению Дугласа, люди с младенчества впитывают в себя «истины», вроде «за всё надо платить», несмотря на наличие в социальной действительности убедительных фактов, опровергающих эту «истину». Люди редко задумываются над вопросом: «А кто вообще установил это каучуковое правило? Что значит «платить»? Возможно ли в принципе *всё* оплатить и т.п.»?

На каком основании люди, живущие тем, что «делают деньги из ничего», могут требовать от лица, противодействующего всеми силами грозящей ему нищете, платы за то, что он умудряется оставаться человеком? В этой перспективе многие налоги предстают как вариации одного и того же обременения, а именно налога на сам факт сохранения плательщиком своего **человеческого достоинства**. Механизмы *политической* демократии в этих условиях малоэффективны.

[1] Douglas C.H. Op. cit. P. 14.
[2] Robotham M. Op. cit. P. 232.

Они представляют собой лишь условие для реализации *экономической* демократии, которую Дуглас понимал как совокупность гарантий для реализации каждым индивидом своего человеческого достоинства и которую еще только предстоит реализовать посредством Социального Кредита, т.е. реформы капитализма, предложенной Дугласом (см. ниже).

1.4.2. Генезис и «задачи» нынешней финансовой системы

Дуглас редко дает определения базовым понятиям своей системы, поэтому мы можем только догадываться, что же именно включает в себя термин «финансовая система». Мы полагаем, что внутри концепции Дугласа «финансовая система» может означать некую совокупность учреждений, специфических социальных институций и международную корпорацию профессионалов, олицетворяющих тотальное господство в современном мире товарно-денежного фетишизма. Однако, финансистом — в более широком и педжоративном, т.е. ругательном смысле — является всякий обладатель какого-либо ресурса (имущества, личных связей, уникального опыта и т.п.), если он применяет этот ресурс таким образом, чтобы обеспечить себе соучастие в будущей покупательной силе *других* людей.

«Финансист» в вышеозначенном смысле — это займодавец *нынешних* ресурсов, которые он контролирует и предоставляет в обмен на часть *будущей* жизни других людей в качестве ресурсодержателей. Еще короче, финансист продает настоящее в обмен на будущее. Финансисты высочайшего класса умудряются даже продавать *прошлое* в обмен на настоящее и одновременно продают будущие дивиденды. Таким образом, **финансовая система — это специфическая система управления покупательной силой населения, которая сначала генерирует дефицит покупательной силы, а затем продает возможность преодоления этого дефицита при помощи разнообразных банковских механизмов.**

Главный аргумент Дугласа против нынешней финансовой системы сводится к тому, что она (1) *избыточна* и (2) *контрпродуктивна*. Избыточность, в свою очередь, является следствием базовой *стерильности* финансовой системы в том, что касается так называемого вводимых ресурсов (inputs). Поскольку вся экономика, в конечном

итоге, сводится к трансформации наличного исходного сырья в конечный продукт с помощью человеческого труда, навыков, опыта и знаний, то для начала любого хозяйственного цикла необходимо и достаточно наличие (а) гуманитарного ресурса и (б) (чисто) природного ресурса.

Финансы, что бы ни понимать под этим словом, по мнению Дугласа, не в состоянии создать ни (а), ни (б). Они стерильны в самом базовом экономическом отношении и поэтому избыточны. Финансисты могут сказать: «Допустим, финансы не могут ex nihilo создать ни сырье, ни — тем меньше — готового производителя, но они в состоянии обеспечить *взаимодействие* между (а) и (б) и тем самым могут *инициировать* хозяйственный цикл». Но здесь мы как раз затрагиваем корень разногласий между ортодоксами и гетеродоксами. Дуглас уверен в том, что первичная функция современных финансов заключается вовсе не в инициации, а в **сдерживании** тех хозяйственных циклов, которые не соответствуют **корпоративным интересам** финансовой олигархии. Почему же финансовая система на поверку оказывается вовсе не смазочным материалом, как учат классики, а тормозом экономики? Если не прибегать к помощи теории всемирного заговора, которую Дуглас в какой-то степени разделяет, то остаются, по крайней мере, два объяснения: (1) историческое и (2) функциональное.

Ad (1). Современная финансовая система архаична. Она возникла в доиндустриальную эпоху относительной скудости гуманитарных и материальных ресурсов. С тех пор *ее природа* не менялась. В условиях, когда промышленный капитал был практически продолжением купеческого капитала, система инвестиций носила по преимуществу самодостаточный и постепенный характер. Внешние заимствования под проценты у банкиров были относительно редким и *субсидиарным* явлением. Банкиры прекрасно знали, что они являются лишь последним пристанищем для предпринимателей, испытывающих некоторый кризис наличности. Этот кризис для просителя мог быть временным, но мог быть и симптомом грозящей катастрофы. Следовательно, банкиры чувствовали, что всякий раз рискуют, выдавая кредиты таким просителям. Отсюда, оправданность относительно высоких процентов и самого денежного долга как социально — экономической институции.

Однако в современную эпоху характер инвестиций коренным образом изменился. Уже в конце XIX в. личные сбережения индивидуальных предпринимателей перестали определять развитие экономики. Монополистический капитализм развивается почти исключительно на *кредитной* основе. Соответственно, личные сбережения как мотор экономического роста уступили место банковским кредитам. Возросла ли при этом степень риска для коммерческих банков, объединенных в различные холдинги? Вовсе нет! Напротив, она снизилась и продолжает снижаться, хотя бы по той причине, что «большее количество игроков в одной и той же игре делает меньше ошибок». Но почему тогда никак не удается устранить банковский процент как вопиющий образчик нетрудового дохода, с одной стороны, и l'enfant terrible закона Сэя, с другой? Здесь мы переходим к *функциям* современной финансовой системы.

Ad (2). Если следовать логике Дугласа, то мы приходим к парадоксальному открытию: современная финансовая система существует для того, чтобы сохранить институт банковского процента, *сама* инициирует (1) различные *риски* и (2) *излишние траты*, как для производителей, так и потребителей. Однако, на наш взгляд, скрытая деятельность коммерческих банков и страховых компаний является не результатом чьей-то злой воли, не персонального «сговора», как думал Дуглас, а просто корпоративной традицией *объединять тактику доходов и стратегию выживания*. Как бы то ни было, несмотря на впечатляющую диверсификацию банковских функций, современная финансовая система вопреки определению не является современной: она по своей природе обращена не в будущее, а в прошлое и остается *ретроактивной*: ее задача заключается в том, чтобы принудить настоящее выкупать прошлое. Иначе говоря, люди *сегодня* должны трудиться для того, чтобы *оплатить* труд *предыдущих поколений*.

Финансовая система структурно закрепляет господство сферы распределения над сферой производства. Как следствие в процессе труда появился и закрепился добавочный аспект или особая социальная *институция:* «Таким образом, задействованы два процесса: имманентный (аспект) удешевления продукта за счет лучших методов (производства) и искусственный (аспект) сокращения покупательной силы потребителя ввиду фактического прибавления к издержкам всех излишних трат (waste) и неэффективности. Ясно, что при такой си-

стеме, чем выше объемы производства, тем больше абсолютная стоимость излишних трат, которые приходится оплачивать потребителю»[1]. Проще говоря, финансовая система закрепила в качества «нормы» различные ценовые «надбавки», прежде всего, для самых массовых товаров.

В этих условиях потребителю (как промежуточному, так и конечному) невозможно приобрести нужный продукт, не оплатив тем самым излишние затраты производителя в виде упаковки определенного вида, формата, расцветки и т.п. «Перепроизводство, экспортные излишки, низкое качество продукции, и изделия, которые никто не хочет приобретать»[2] — все это прямое следствие экономики, работающей по правилам архаичной финансовой системы. Простейшей формой этого экономического саботажа является тщательное прописывание всех аспектов трудового процесса так, чтобы соединить «максимальное количество (избыточных действий — С.К.) с минимальной эффективностью человеческих усилий».[3] Эта глобальная «итальянская забастовка», разумеется, также преследует цель по возможности обеспечить удорожание любого продукта.

Один из наиболее мощных путей инициации рисков для общества заключается в искусстве перевода пассивов нации в активы финансовой системы. Так, «дорожно-транспортное происшествие может увеличить финансовое благосостояние (financial wealth), порождая требования по страховке, например, замену автомобиля, медицинское обслуживание и т.п. Однако только в терминах неоклассической ортодоксии представляется рациональным рассматривать эмоциональный, физический и экологический ущерб, возникающий в результате ДТП, как рост «благосостояния»«[4].

«Финансисты» принципиально отказываются понимать разницу между реальным и финансовым капиталом. Именно поэтому Дуглас утверждает, что финансовая система рассматривает в качестве материального блага или богатства (wealth) то, что на самом деле «может

---

[1] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P. 59.
[2] Robotham M. The Grip of Death: a study of modern money, debt slavery and destructive economics. Charlbury: Jon Carpenter, 1998. P. 224.
[3] Douglas C.H. Op. cit. P. 70.
[4] Hutchinson F. and B. Burkitt. The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism. London, N.Y.: Routledge, 1997. P. 42-43.

оказаться убытком»[1]. В наиболее яркой форме зазеркальный характер финансовой системы проявился после Первой мировой войны и стал предметом анализа Гольдшайда, Дугласа и Кейнса. В частности, Дуглас утверждает: «Для каждого произведенного и отстрелянного снаряда, для каждого построенного и сбитого затем самолета, для всякого складского имущества, утерянного, похищенного или пришедшего в негодность, «капиталист» имеет учетную запись. Он называет ее «благосостояние», в отношении этой записи он намерен получить свои 5%. На самом же деле, эта учетная запись фиксирует утрату, а не прибыль, дебет, а не кредит сообщества»[2].

Как бы то ни было, Первая мировая **война** доказала **первичность потребителя**, его интересов и предпочтений, ибо «война представляет собой потребителя, нужды которого настолько императивны, что становятся важнее любых юридических или финансовых ограничений»[3]. Другими словами, военные нужды (ср. выше взгляды Гольдшайда) восстанавливают истинное соотношение сферы производства и сферы финансирования. Если в условиях «нормального» мирного времени финансы произвольно диктуют свои условия для сферы производства, то в момент, когда опасность грозит всей нации, финансы безропотно обслуживают потребности военной промышленности. При этом указанное обслуживание продолжается *без всяких кризисов перепроизводства* вплоть до окончания войны.

Наиболее абсурдную форму институт излишних затрат принимает в сфере аллокации, т.е. эффективного размещения трудовых ресурсов. Другими словами, стандарты финансовой системы, прежде всего, угнетают *гуманитарный* фактор производства. Для примера можно указать на профессию бухгалтера. Выше мы видели, что, по мнению Дугласа, бухучет представляет собой применение рациональной техники счета для обоснования абсурдных претензий «Капиталиста». Иначе говоря, нынешняя финансовая система непрестанно «нагромождает систему цифр, которую бухгалтер называет «капитал», но которая, на самом деле является лишь функцией цен»[4]. Современная «финансовая система /…/ способна функционировать

---

[1] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P. 65.
[2] Douglas C.H. Op. cit.P. 114.
[3] Douglas C.H. Social Credit. N.Y.: W.W. Norton & C°, 1933. 2nd ed. P.153.
[4] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P. 29.

только посредством сокращения потребления и (посредством) избыточного производства продуктов».[1] Таким образом, финансовая система является главным манипулятором покупательной силы населения. При этом, по Дугласу, фаза банковской «подпитки» покупательной силы — путем ли инвестиций в промышленность или путем потребительских кредитов — всегда преследует цель *внезапного* ее сокращения в тот момент, когда это сулит наибольшие дивиденды для финансистов.

Корень проблемы современной финансовой системы по Дугласу кроется в системе **кредитования**. Абсурдность системы кредитования никому не бросается в глаза, поскольку все к ней уже привыкли. Но этот абсурд очевиден, поскольку «кредит не может быть основан на долге». В самом деле, обычное физическое лицо не становится кредитоспособным лишь потому, что одолжило денег у другого лица. Если все знают, что некто уже обременен долгом, то *в силу одного этого обстоятельства* ни один здравомыслящий человек не станет предоставлять этому должнику *еще один* кредит. Но все меняется в отношении юридических лиц: чем больше коммерческий банк обременен долгами (в форме депозитов вкладчиков), тем более «кредитоспособным» займодавцем он считается и тем больше никак не обеспеченных кредитов он может предоставить. **На этом искусстве (**в принципе фиктивной**) трансформации «пассивов» в «активы» основана вся мощь финансовой системы**.

1.4.3. Теорема А+Б

Еще в монографии «Экономическая демократия», написанной в 1920 г. совместно с тогдашним лидером гильдейского социализма Альфредом Ричардом Ориджом, Дуглас проанализировал *двойственную функцию* всякого предприятия, занятого в сфере производства. Авторы исходили из аксиомы, что «всякий крупномасштабный бизнес устроен на кредитной основе»[2]. Соответственно, всякая инвестиция имеет не только производственный, но и финансовый аспект. С одной стороны, новое предприятие выполняет свою непосредствен-

[1] Hutchinson F. and B. Burkitt. The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism. London, N.Y.: Routledge, 1997. P. 33.
[2] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P. 58.

ную задачу по производству, скажем, электроламп. Но, с другой стороны, этот же самый производственный цикл решает **финансовую задачу.** В рамках непосредственной своей задачи производство электроламп «действует как механизм распределения покупательной силы»[1] в пользу конкретных индивидов через систему заработной платы, жалованья и дивидендов. Но в то же самое время этот же процесс «определяет цены, или **финансовые стоимости**»[2] этих ламп, когда они поступят на рынок. Иначе говоря, предприниматели могут получить банковские кредиты для открытия нового предприятия лишь в том случае, *если* будущие предприниматели одновременно являются и потенциальными производителями денег (в виде чистой прибыли).

Финансовые стоимости по своей базовой характеристике во многом похожи на известную шутку под названием «подарок тещи». Смысл этой шутки заключается в «правильной упаковке» вещи, предназначенной зятю в подарок. Например, зять получает в подарок огромный пакет: он начинает его разворачивать и видит большую коробку, он снимает крышку и видит большую шкатулку, он открывает шкатулку и т.д. пока среди упаковочного хлама он не обнаружит саму «вещь», какой-нибудь дешевый ремешок для часов.

Разумеется, всякое сравнение хромает, но **финансовая стоимость** во многом представляет собой именно такой упаковочный материал для тещиного подарка зятю. Задача здесь в том, чтобы «накрутить» надбавку к первичной ценности вещи. Например, к первичной ценности (а) хитросплетениями бухгалтерского учета добавляются — затраты на рабочую силу (б), — непроизводительные расходы (в), — представительные расходы (г), — коммерческие издержки (д), — прибыль (е) и т.п. В результате мы получаем *реальную* ценность «вещи» (а), с одной стороны, и гипертрофированную *финансовую стоимость,* («а+б+в+г+д+е»), с другой. Финансовая стоимость, в конечном итоге, падает на потребителя, но выг. от нее по преимуществу получают финансисты (а не предприниматели).

Как бы то ни было, все финансовые издержки предприятия, разворачивающего свои мощности по производству электроламп, можно разделить на две подгруппы «А и Б». В подгруппу «А» войдет вся сумма выплат по заработной плате, жалованье служащих и диви-

---

[1] Hutchinson F. and B. Burkitt. Op. cit. P. 43.
[2] Там же.

денды акционеров. В подгруппу «Б» войдут выплаты другим предприятиям за поставки сырья, а также другие расходы. Вторая подгруппа никак не участвует в распределении покупательной силы. Между этими подгруппами имеется также и хронологическое различие. Так, на момент выхода готовой продукции на рынок выплаты подгруппы «А» можно охарактеризовать как текущие, а выплаты подгруппы «Б» — как прошедшие. Проблема здесь заключается в том, что уже состоявшиеся выплаты «Б» актуализируются в цене новой продукции. Ведь для того, что возвратить свои долги коммерческим банкам и получить какую-то прибыль предприниматель вынужден включить в окончательную цену будущей продукции **все свои** расходы и *настоящие*, и *прошедшие*, т.е. А+Б.

Вместе с тем, некоторые расходы предприятия из категории «Б» были сделаны как плата за потребление так называемого промежуточных продуктов (например, израсходованную в процессе производства электроэнергию). Промежуточные продукты, тем самым, по своей природе не могут появиться на рынке, но соответствующие издержки продолжают фигурировать в цене конечного продукта. Однако львиную долю расходов в рубрике «Б» составляют не столько издержки за промежуточные продукты, сколько выплаты по долговым обязательствам, т.е. принципиально непроизводственные расходы (debt overheads). В результате потребители, приобретая изготовленные электролампы, одновременно должны оплатить и электроэнергию, израсходованную в процессе их производства, и, главное, долговые обязательства производителя.

Таким образом, во всякий данный момент времени совокупной покупательной силе населения («А») противостоит совокупная цена наличных товаров («А+Б»), превосходящая эту покупательную силу на величину «Б». Следовательно, часть товаров, совокупная цена которых равна величине «Б», останется нераспроданной, *если* финансовая система не придет на помощь в виде дополнительных инвестиций в промышленность или в виде потребительских кредитов. Другими словами, **современная функция финансовой системы** по Дугласу **сводится к некоторому восполнению актуального дефицита покупательной силы населения за счет будущего сокращения этой же покупательной силы.** Дуглас, как выдающийся инженер, был сторонником здравого смысла и не понимал, как столь абсурдная си-

стема «экономической взаимопомощи» вообще могла возникнуть в обществе, где якобы господствуют принципы секулярного рационализма.

Как видим, теорема А+Б также опровергает знаменитый закон Сэя, который в вульгарной трактовке гласит, что произведенная продукция сама автоматически порождает свой спрос. По логике Дугласа, и производство, и спрос в любой момент времени находятся под контролем финансовой олигархии, т.е. они принципиально и фактически открыты для финансовых манипуляций и почти никогда не носят автоматического характера. Основной смысл теоремы А+Б сводится к тому, что в нынешней экономической системе, контролируемой финансовой олигархией, совокупная цена на товары, поступающие на рынок, всегда выше совокупной суммы заработков, распределенных, как правило, в качестве *авансовых* платежей за товары, которые еще находятся в производстве. При такой системе **будущие еще не произведенные товары авансируют нынешнее потребление**. В результате подобный механизм распределения фактически увековечивает эскалацию финансового кредита, т.е. обременение будущих прибылей производителей, которое они (через механизм ценообразования) перекладывают на потребителей. Последние, в свою очередь, опять-таки вынуждены обращаться в коммерческие банки за так называемого потребительскими кредитами, отягощая свои будущие доходы, будущие поколения и так ad finem seculorum[1].

1.4.4. Критика Дугласом теории стоимости

Дуглас утверждает, что в современном мире понятие стоимость не имеет ничего общего с понятием полезность: вещь имеет стоимость, когда она обладает качеством редкости, никак не связанным с качеством полезности. На континенте еще до Дугласа категорию стоимости подверг обстоятельной критике Фридрих Готтл в своей монографии «Идея стоимости — скрытая догма национальной экономии»[2]. В этой работе Готтл сравнивает определения стоимости у самых разных авторов и приходит к выводу об отсутствии в экономической теории единого общепризнанного термина «стоимость». Другими

[1] лат. «до скончания века»
[2] Gottl F. Der Wertgedanke, ein verhülltes Dogma der Nationalökonomie. Jena: Fischer, 1897

словами, экономисты сами не знают, какой объективный момент хозяйственной жизни обозначен термином «стоимость».

В отличие от Готтла, Дуглас полагает, что ортодоксальные авторы все же тяготеют к тому, чтобы основывать «стоимость» на «редкости». Отсюда Дуглас умозаключает: «Но совершенно справедливо /…/ и логично, что мир, которому нужны «стоимости», начнет создавать редкость посредством (специального) института»[1]. Таким институтом, по мнению Дугласа, являются **деньги** как особый механизм финансовой системы (см. выше). Но, обслуживая «редкость» разных продуктов, деньги уже не могут выступать мерой всех товаров, как бы ни пытались нас в этом убедить ортодоксы. Нужен какой-то другой подход. Именно поэтому «необходимо установить стабильный коэффициент между потребительной ценностью *усилия* и его денежной стоимостью»[2]. Указанный коэффициент должен «устранить стимулы для капитализации любых видов излишних трат»[3].

Дуглас вслед за Альфредом Ориджом стремится заострить проблему финансов, применяя метод дихотомий, типа «реальный кредит — финансовый кредит», «реальные издержки — финансовые издержки», «реальный капитал — финансовый капитал». Так, согласно Ориджу «реальный кредит измеряется не актуальными, а потенциальными поставками».[4] Иначе говоря, по величине реального кредита можно судить о способности кредитополучателя производить товары в нужном количестве и поставлять их по требованию потребителя в нужное время и нужное место. Финансовый же кредит всегда имеет в виду будущую финансовую, или денежную отдачу. Потребности потребителя здесь всегда субсидиарны. Как и Оридж во всякой такой дихотомии Дуглас отдает предпочтение первому, «реальному» элементу. Если продолжить этот ряд, то мы можем проанализировать еще одну дихотомию: «реальная ценность — финансовая ценность», или «реальная стоимость — финансовая стоимость».

Выше мы уже пытались разграничить термины «ценность» и «стоимость». На наш взгляд, слово «ценность» указывает на место

[1] Douglas C.H. Social Credit. N.Y.: W.W. Norton & C°. 1933. 2nd ed. P. 51.
[2] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P.72.
[3] Douglas C.H. Op. cit. P. 72.
[4] Hutchinson F. and B. Burkitt. The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism. London, N.Y.: Routledge, 1997. P. 40.

того или иного блага в *личной* шкале предпочтений говорящего. Например, я *ценю* чай в том смысле, что предпочитаю чай кока-коле, пиву и т.п. Если же мы употребляем слово «стоимость» (в духе Германна), то обычно хотим этим подчеркнуть, что нам пришлось отказаться от многих полезных нам благ только ради приобретения данного дорогостоящего блага. С учетом разъяснения нашей позиции, можно сказать, что финансовая ценность определенного блага заключается в том, насколько выше будет финансовая *отдача* данного блага по сравнению с другими *альтернативными* благами, которые также могут оказаться в нашем распоряжении вместе с их финансовыми ценностями. Таким образом, финансовая ценность является базовым понятием и мотивом поведения любого «финансиста». Слово же «финансовая стоимость» означает, прежде всего, то обстоятельство, насколько данное благо обременит чей-либо финансовый потенциал в будущем. При этом речь не обязательно идет о «финансистах». Ведь финансовая стоимость данного блага может *навсегда* сократить мою возможность генерировать финансовую отдачу в будущем. Используя благо, обремененное финансовым обязательством, я рискую утратить финансовый потенциал. Я могу утратить способность создавать себе в будущем различные финансовые синекуры при помощи *альтернативных средств*.

С точки зрения как Ориджа, так и Дугласа нет ничего трагичного в такой утрате, если только речь не идет о профессиональном финансисте, вроде господина Сороса. Ведь экономическим базисом общества являются вовсе не финансовые ценности или финансовые стоимости, а их реальные антиподы. В самом деле, когда человек из-за финансовых затруднений остается один на один со своими проблемами, он решает один единственный вопрос: «Что реально можно продать, чтобы расплатиться с долгами?» В конечном итоге *настоящей ценностью* или *стоимостью* могут обладать лишь вещи, способные выполнять функцию *аккумуляции покупательной силы* — будь то однокомнатная квартира, еще не старый Volkswagen или зарегистрированная торговая марка, известная потребителям.

Правда, Дуглас так же, как и Гольдшайд, вероятно, не предвидел бурного развития института *интеллектуальной собственности* во второй половине XX в., но здесь не место поднимать эту сложную тему. Просто следует помнить, что в перспективе Дугласа есть место

только понятию «ценность» реального блага, т.е. блага, контролируемого «при помощи рук человеческих». Слово же «стоимость» становится для него избыточным, прежде всего, потому, что Дуглас вслед за Генри Джорджем отрицал истинность тезиса о дефицитности ресурсов, сдерживающих социальное развитие. Иначе говоря, нам нет нужды выбирать между якобы альтернативными базовыми благами, т.е. отказывать себе в каких то первоочередных благах для того, чтобы выбрать иное предпочтительное нам благо. Это ложная альтернатива, придуманная ортодоксами. Люди, доверившись «финансистам», сами сдерживают потенции собственного развития.

Соответственно, все споры о том, где «порождается» стоимость: в процессе ли производства (трудовая теория) или же в процессе обмена (Прудон и Родбертус), не имеют никакого значения для цивилизации, достигшей столь высокого потенциала. «Стоимость», если под ней понимать необходимость выбора между некоторыми скудными благами первой необходимости, вообще нигде не порождается. Современное общество может позволить себе отказаться от понятия, возникшего в доиндустриальную эпоху и отражавшего убогий уровень тогдашней техники и скудость тогдашнего товарооборота. В самом деле, и так называемого природные ресурсы, и человек как производитель или организатор с его знаниями, навыками и опытом — все это вовсе не порождается в процессе распределения или обмена, но именно это все и обладает ценностью, но не стоимостью. Правда, трудовая теория стоимости и современные теоретики так называемого гуманитарного капитала утверждают, что человек в качестве производителя сам является продуктом и *поэтому* обладает стоимостью в капиталистическом смысле.

На это Дуглас мог бы возразить: «Но тогда процесс производства следует понимать настолько широко, что теряется смысл противопоставлять его процессу распределения или обмена». Ведь производитель не в меньшей степени является и потребителем. Другими словами, процесс производства создает одновременно и производителей, и потребителей. Но с другой стороны, процесс производства не может из учителя музыки «сделать» капитана общенациональной футбольной команды, и наоборот. Иначе говоря, сущность челов. вмещает в себя гораздо больше смыслов, чем можно передать при

помощи комбинации слов «производитель» или «потребитель». Поэтому Дуглас ценностям говорит «да», а стоимостям — «нет».

1.4.5. Деньги как «пропуск или ордер»

Дуглас обращает внимание на то, что до тех пор, пока деньги остаются одним из товаров, а именно товаром, наиболее привилегированным в силу высокой ликвидности, люди, торгующие деньгами, должны стремиться к тому, чтобы деньги отвечали такому свойству товара, как *редкость*. «Торговцы деньгами обычно являются *дефляционистами*»[1]. На первый взгляд, этот тезис плохо согласуется с фактами, которые говорят о господстве во всем мире инфляции. Но ниже мы попытаемся дать его современное прочтение. «Я утверждаю — заявляет Дуглас — что проблема денег не является проблемой измерения стоимости. Истинная функция денежной системы заключается в управлении и контроле над сферой производства и распределения товаров и услуг. Денежная система является или должна стать **системой распоряжений**, а не системой «вознаграждений». По своей сути она представляет собой **административный механизм**, обслуживающий политику»[2].

Свою концепцию денег Дуглас поясняет на примере железнодорожных билетов[3]. В принципе *истинная* функция денег ничем не отличается от функции проездных билетов на транспорте. Ограниченность проездных билетов того или иного направления является прямым отражением наличия мест в поездах, курсирующих по этому направлению. Руководство железной дороги вовсе не стремится обеспечить редкость или дефицитность проездных билетов, а сокращает или, наоборот, увеличивает количество поездов на конкретном направлении в качестве ответной меры на сокращение или, напротив, увеличение пассажирского потока.

То обстоятельство, что проездные билеты стоят денег, является субсидиарным по отношению к *базовой* функции проездного билета быть средством допуска к *наличным* средствам транспорта. Иначе говоря, если есть потенциальные пассажиры, с одной стороны, и по-

---

[1] Douglas C.H. Social Credit. N.Y.: W.W. Norton & C°. 1933. 2nd ed. P. 55.
[2] Douglas C.H. Op. cit. P. 73.
[3] Douglas C.H. Op. cit. P. 72.

езда «под парами», оснащенные машинистами, с другой, то в этих условиях абсурдно «закрывать вокзал на ремонт». Но именно в таком абсурдном режиме, по мнению Дугласа, функционирует финансовая система, в которую вмонтирован дефляционистский «порок сердца». Но все это можно исправить, если перевести денежный механизм в билетно-проездную систему, при которой деньги можно рассматривать как билеты, обеспечивающие допуск лиц для участия в экономическом обороте. В этом смысле, деньги — это специальные **правовые титулы**, реализующие **субъективное право** всякого лица выступать в качестве экономического агента.

В эпоху глобализации дефляционистский эффект, т.е. повышение покупательной силы денег, достигается изящной игрой на разнице курсов валют, например, в том смысле, что финансовая стоимость сбережений в украинских гривнах или русских рублях постепенно перекачивается в пользу сбережений в американских долларах или евро. Более того, лучшее средство сохранить свои деньги при такой системе заключается не в том, чтобы непосредственно направить их на инвестиции в промышленность, а в том, чтобы непосредственно предоставить их для финансовой игры на бирже и т.п.

Дуглас разделяет распространенное мнение о том, что деньги «не имеют внутренних свойств, а только те, которыми их наделяют люди»[1]. На этом основании он отвергает политические аргументы, типа «Сейчас в государстве для этого нет денег». По его мнению, вопрос о деньгах с точки зрения **публичных финансов** вообще неуместен. Либо государство располагает (1) **навыками**, (2) **трудовыми ресурсами**, (3) **сырьем** и (4) **производственными мощностями** для решения социально-экономической проблемы, либо нет. В первом случае найти деньги — не проблема. Самый простой способ — напечатать для финансирования проекта казначейские билеты под гарантии правительства. Во втором случае, когда отсутствует хотя бы один из указанных компонентов, деньги вряд ли помогут. Более того, деньги, скажем, иностранные займы совершенно бесполезны, если для решения поставленной задачи государство не располагает **квалифицированным, опытным и добросовестным гуманитарным потен-**

[1] Hutchinson F. and B. Burkitt. The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism. London, N.Y.: Routledge, 1997. P. 34.

циалом. Такие свойства, в отличие от сырья и оборудования, ни одна нация «за деньги» приобрести не сможет.

1.4.6. Социальный Кредит: от Справедливой Цены к Национальному Дивиденду

Практически во всех своих работах Дуглас продолжает разрабатывать две основные темы. Во-первых, это идея о том, что следует привести в соответствие покупательную силу населения, с одной стороны, и совокупные цены на товары, с другой. При этом под «товарами» Дуглас понимает, прежде всего, те продукты и изделия, доступность которых является необходимым условием для нормальной жизнедеятельности большинства граждан. Следовательно, покупательная сила населения не может и не должна распространяться на так называемого эксклюзивные товары. Дуглас справедливо полагал, что многие из этих товаров бесполезны для жизни *нормальных* людей. Во-вторых, Дуглас, несколько модифицируя проект валютной реформы Линкольна (см. ниже), полагал, что правительство должно взять на себя задачу эмиссии так называемого недолговых денег. Речь идет о принципиально невозвратном и безвозмездном средстве обращения. Недолговые деньги по Дугласу — это живые деньги, которые должны уравновесить национальный долг, порожденный пороками финансовой системы.

На базе двух этих идей сформулированы и проекты двух важнейших реформ, объединенных Дугласом под именем «Социальный Кредит». Речь идет о так называемых Справедливой Цене и Национальном Дивиденде. Любая из этих реформ в конечном итоге преследует цель устранить базовый антагонизм между производителями, с одной стороны, и потребителями, с другой. В основе обоих проектов лежит убеждение Дугласа в том, что в современных условиях невозможно установить надежный коэффициент соответствия между личным усилием и материальным вознаграждением. «Практическая сложность оценки соотношения между материальным вознаграждением и индивидуальным усилием становится почти непреодолимой даже в тех случаях, когда предпринимаются честные попытки прийти к какому-либо результату»[1]. Данное обстоятельство, в свою очередь,

[1] Douglas C.H. Economic Democracy. N.Y.: Harcourt, Brace & Howe, 1920. P. 76.

лишает экономической обоснованности так называемого теории вознаграждений и наказаний (см. выше).

Обе базовые концепции Социального Кредита восходят к достаточно старой идее, которую в 1865 г. в своем обращении к Сенату США высказал Абрахам Линкольн (незадолго до его загадочного убийства): «Деньги являются креатурой закона, и становление (института) эмиссии денег должно быть утверждено как исключительная монополия (обще)национального Правительства. Деньги не имеют иной стоимости для государства, кроме стоимости, возникающей у денег в их обращении. Капитал сохраняет подобающее ему место и вправе рассчитывать на всяческую защиту. /…/ Нет у Правительства более настоятельного долга, чем его обязанность перед народом предоставить ему надежную (sound) и единую валюту и регулировать ее обращение так, чтобы защитить труд от порочных денег и способствовать торговле дешевизной и надежностью обмена. /…/ *Потребности в деньгах* все возрастающего количества народа в его стремлении к более высокому уровню жизни может и должно быть *обеспечено Правительством*. Такая потребность может быть реализована *эмиссией* национальной валюты и *кредита* через посредство *национальной банковской системы*. Обращение этого средства платежа, эмитированного и гарантированного Правительством, можно регулировать надлежащим образом, избегая избыточной эмиссии и изымая из обращения необходимое количества (денег) посредством налогообложения, перевода в депозит и т.п. /…/ *Правительство не имеет необходимости и не должно заимствовать капитал под проценты как средство финансирования деятельности Правительства или деятельности публичных предприятий* — (*курсив мой — С.К.*)»[1].Таким образом, Дуглас просто предлагает воскресить идею Линкольна о том, что любое национальное правительство в принципе самостоятельно может финансировать свои задачи, избегая «помощи» со стороны коммерческих банков.

Справедливая Цена. Первоначально Дуглас полагал, что решение проблемы достигается посредством безвозмездных и безвозвратных субсидий со стороны государства тем отраслям промышленности, которые производят товары, обычно покупаемые на заработ-

[1] Lincoln A. Senate Document 23, Washington, 1865. Page 91.

ную плату. В результате рост цен на товары первой необходимости будет сдерживаться. Массовый покупатель сможет более свободно приобретать изделия промышленности, а промышленники, не обращаясь за помощью к коммерческим банкам, смогут покрывать издержки производства. Иначе говоря, при помощи безвозмездной государственной субсидии промышленники смогут тут же покрыть свои *реальные* издержки и одновременно избежать *финансовых* издержек, обременяющих их будущие доходы. От этой реформы Дуглас никогда не отказывался, но в последующем своем творчестве сосредоточил внимание на другом своем детище — идее универсального первичного дохода или Национального Дивиденда. Впрочем, Дуглас был систематичен, поскольку проведение первой реформы не препятствует последующему проведению второй и, наоборот.

Национальный Дивиденд. В форме так называемого Национального Дивиденда Дуглас предлагал — ни много, ни мало — учредить новый социальный институт, а именно *универсальный первичный доход* (УПД). Интересно, что, несмотря на явную нелюбовь Дугласа к юристам и, в частности, назойливое отождествление «финансистов» (в смысле теории Дугласа) и юристов, идея УПД сама просится быть выраженной в законодательном виде. В терминах УПД Дуглас фактически признает **основное финансовое право** каждого индивида на соучастие в бенефициях технологического прогресса. Заимствуя идею Веблена (см. ниже), Дуглас полагал, что трехфакторная теория ценности — земля, труд, капитал — уже устарела. В росте благосостояния современных западных обществ все возрастающее значение приобретает **культурное наследие** (cultural heritage), которое выступает четвертым фактором роста национального благосостояния и значение которого, как признает Дуглас, впервые выявил Торстейн Веблен (см. ниже).

Поскольку речь идет об исключительно человеческом факторе, то в нем просто по праву своей принадлежности к человечеству должны участвовать все люди. Первоначально УПД должен был играть более скромную, субсидиарную роль, выступая как гарантированный дополнительный доход. Однако по мере усиления технологического прогресса УПД должен все более и более вытеснять иные источники дохода, освобождая человеку время для интеллектуального и духовного развития. В перспективе Дугласа УПД является противо-

положностью, а вовсе не альтернативой пособия по безработице. Во-первых, УПД никак не зависит от наличия или отсутствия у бенефициара работы на данный момент времени. Во-вторых, и это более важно, УПД позволяет сбалансировать соотношение между механизированным и автоматизированным трудом, с одной стороны, и трудоемкими сферами производства, с другой. По мнению Дугласа, которое трудно опровергнуть, именно трудоемкие отрасли способны обеспечить как высокое качество, так и эстетику конечных изделий. Следовательно, УПД, по его мнению, будет стимулировать качественный труд. Ведь качество и спешка — вещи несовместимые. УПД же позволит заинтересованному в качестве своих изделий производителю «выкупить» дефицит времени, необходимый для достижения высокого качества труда. Дуглас полагает, что при наличии УПД люди охотнее будут делать красивые, долговечные и надежные вещи.

1.4.7. Дуглас как теоретик товарной эксполярной экономики

Термин «эксполярная экономика» возник в социологии крестьянского хозяйства еще в период так называемого соревнования капиталистической и социалистической систем. Социологи и антропологи, изучавшие жизнедеятельность локальных сообществ на периферии обеих систем, пришли к выводу, что значительная часть населения земного шара живет в условиях так называемого эксполярной экономики, т.е. такой системы хозяйства, которая не имеет ни капиталистических, ни социалистических характеристик. Таким образом, термин «эксполярная экономика» стал применяться для характеристики некоей социально-экономической *тотальности* (так называемого большая семья, включающая три поколения, клан деревенских родственников типа индийской джати, компактная религиозная община в индифферентном или враждебном окружении и т.п.).

Указанная тотальность не доступна для адекватного анализа ни в терминах капиталистического, ни в терминах социалистического хозяйства. Капиталистическая перспектива здесь сомнительна потому, что для эксполярной экономики сфера обмена не является определяющей. Вообще сущность эксполярной экономики заключается в том, что ее **немонетарный** аспект господствует над монетарным. Со-

циалистический подход неприемлем хотя бы потому, что в рамках эксполярной экономики отсутствует жесткий централизм, долгосрочное планирование и внешние начальники, инфицированные государственной идеологией.

На наш взгляд, систему Дугласа можно рассматривать как своеобразную *товарную* версию эксполярной экономики. Это, ни в коей мере, не ставит под сомнение немонетарный характер хозяйственных транзакций ее субъектов, но подчеркивает принципиальную возможность ее перевода в товарную форму. Отсюда систему Дугласа также можно назвать *общей* теорией эксполярной экономики. Исходным тезисом указанной общей теории является следующая аксиома: «Создание имущественных благ (wealth creation) может иметь место и за пределами экономики обмена»[1].

В качестве исходного момента можно взять пример Дугласа об «эксполярном» производителе картофеля. Последний, выращивая «тонну картофеля, вовсе не выращивает тем самым деньги, посредством которых этот картофель можно купить. Таким образом, покупательная сила /…/ не является излучением (сферы) производства в том смысле, как запах исходит от розы, а, напротив, является порождением совершенно особого процесса, а именно банковской системы»[2].

Хатчинсон и Бэркитт несколько модифицируют этот пример для того, чтобы продемонстрировать внешний характер денег по отношению к производству. Мы продолжим модификацию. Предположим, некий производитель обосновался на «бросовой» земле (скажем, на окраине городской свалки Рио-де-Жанейро). На этой свалке он нашел удобрения, в том числе конский навоз с «истекшим сроком применения». Несколько далее он обнаружил свалку гниющих овощей, из которой сумел отсортировать некоторое количество «семенного картофеля». Недалеко находились и мешки, отбракованные из-за нестандартного формата. Рядом лежала лопата с отломанной верхушкой черенка. С помощью этого «капитала» наш производитель смо-

---

[1] Hutchinson F. and B. Burkitt. The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism. London, N.Y.: Routledge, 1997. P. 33.

[2] Douglas C.H. The Monopoly of Credit. London: Chapman & Hall, 1931. P. 23.

жет «посадить, обработать и снять урожай картофеля *без всяких финансовых издержек* — (*курсив мой — С.К.*)»[1].

Теперь мы можем задать риторический вопрос: если наш производитель продаст мешок картофеля в другой части города за 5$, означает ли это, что он «породил» эти 5$? Разумеется, нет! Эти деньги породила Федеральная резервная система США, которая даже не подозревает о существовании нашего эксполярного производителя. Впрочем, в условиях эксполярной экономики наш картофелевод, скорее всего, «обменяет» один мешок картофеля на услугу со стороны другого обитателя свалки, который поможет ему собрать оставшийся урожай, скажем, из 10 мешков. Как бы то ни было, при условии достаточного взаимного доверия (что теоретически возможно), обитатели городской свалки на окраине Рио-де-Жанейро могут придумать собственное средство обмена, скажем, в виде 1000 специфически уродливых пуговиц из оказавшейся на свалке отбракованной партии. Если — с учетом скудных ресурсов обитателей свалки — уродливость пуговиц практически не поддается подделке, и если *такие* пуговицы больше на свалке никогда не появятся, то жители свалки могут создать весьма милую и жизнеспособную карикатуру на «изолированное государство» в духе И.Г. Фихте, в котором будет своя «валюта».

В условиях эксполярного хозяйства так называемого **финансовый кредит** и производный от него **финансовый капитал** не имеют практического значения, прежде всего, в силу их недоступности для жителей эксполярного мира. Под *финансовым кредитом* в системе Дугласа принято понимать, «прогнозируемую степень возможности (получателя кредита — С.К.) платить деньгами»[2]. Тем самым финансовый кредит, порождаемый банковской системой, держит под контролем политику производителей. Соответственно, под *финансовым капиталом* следует понимать «возможность производить финансовую отдачу»[3]. При этом слово «финансовый» фактически переподчиняет себе значение слова «капитал». Финансовый капитал *никогда* не

---

[1] Hutchinson F. and B. Burkitt. The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism. London, N.Y.: Routledge, 1997. P. 33.
[2] Hutchinson F. and B. Burkitt. The Political Economy of Social Credit and Guild Socialism. London, N.Y.: Routledge, 1997. P. 40.
[3] Hutchinson F. and B. Burkitt. Op. cit. P. 42.

обозначает реальные имущественный блага, он обозначает только «бумажный титул»[1] на эти права.

Отсюда ясно, что в условиях эксполярного мира фактически тоталитарное господство осуществляет то, что Альфред Оридж и Клиффорд Дуглас называют **реальным кредитом** и **реальным капиталом**. На практике первый является простым «трансфером» определенной совокупности вещей, или — в терминологии Римского права — *traditio*, т.е. передачей их от одного владельца другому. В приведенном примере наш картофелевод может оставить себе, скажем 4 мешка уродившегося картофеля, а все остальное, включая оставшийся урожай, в виде реального кредита передать своему «земляку» из индейской общины. В свою очередь, земляк может передать теперь уже бывшему картофелеводу курицу-несушку и несколько цыплят, которых он привез из деревни. Таким образом, два земляка, обменявшись реальным кредитом, одновременно изменили характер и структуру своего капитала. В принципе бывший картофелевод может вообще выйти из производительной сферы в сферу услуг, если у него есть желание устраивать в дальнейшем на свалке петушиные бои. Для этого достаточно, чтобы у местных обитателей был некоторый интерес к этой затее, и чтобы желание будущего бизнесмена было реализуемо в рамках полученного им реального кредита.

1.4.8. Критика экономической теории Дугласа

(1) В концепции Дугласа об **излишних тратах** не все безупречно. Самый главный упрек, который можно здесь выдвинуть, заключается в том, что Дуглас никак не определяет понятие «излишние траты» (waste). Непонятно, отнес бы Дуглас к излишним тратам, скажем, строительство египетских пирамид или так называемого восстановление Храма Христа Спасителя в Москве? Эти примеры, во всяком случае, свидетельствуют о том, что излишние траты, похоже, характерны для самых разных цивилизаций и не являются специфической проблемой капитализма, «посаженного на иглу» финансовой системы. В любом случае, пропагандируемое Дугласом в качестве экономического фактора **культурное наследие** вряд ли было бы возмож-

[1] Hutchinson F. and B. Burkitt. Op. cit. P. 42.

ным, если бы человечество не предпринимало «излишние траты» в том числе и на дискуссионные проекты, скажем, на финансирование музыковедческих исследований о бурятском горловом пении или на составление словаря ненормативной лексики молодежи Подмосковья и т.п.

(2) Билетно-проездная модель денег, лежащая в основе Национального Дивиденда, открыта для дискуссии в том смысле, что она отдает явное предпочтение **потребителю** и проявляет индифферентность к производителю. Проблема усугубляется еще и тем, что Дуглас не видел *принципиальной* необходимости в том, чтобы каждый (взрослый) человек имел статус производителя товаров и услуг. Следовательно, не каждый человек обязан быть производителем, но каждый по необходимости остается потребителем. Такой идеологический дисбаланс в пользу потребителя приводит на ум концепцию о фрирайдерах (экономических безбилетниках) известного американского экономиста и социолога Мансура Олсона, которую автор этих строк проанализировал в другой своей работе[1]. Основу указанной концепции Олсона составляет исходное разграничение так называемого эксклюзивных и инклюзивных групп. Первая группа является закрытой для чужаков. Вторая носит принципиально открытый характер и поэтому, в частности, открыта для злоупотреблений со стороны специфических участников под названием «фрирайдеры».

Система УПД, предлагаемая Дугласом, в итоге должна породить то, что Олсон называет инклюзивной группой. Поскольку участники данной группы не будут различаться по категориям «производитель» и «потребитель», не трудно предположить, что в такой инклюзивной группе будет возрастать количество «фрирайдеров», т.е. тех лиц, которые не намерены выполнять функции производителей, поскольку им пожизненно гарантирован УПД и, следовательно, статус (скромного) потребителя. Есть опасность, что достаточно много людей в этих условиях смогут сделать неприемлемый для системы жизнеобеспечения общества выбор в пользу *тотального досуга*. Если их образ жизни будет производить возрастающий демонстрационный эффект, то все большее количество граждан будет переходить в «сферу тотального досуга» со всеми вытекающими для общества негатив-

[1] Королёв С.В. Финансовое право: очерки финансовой конституции. М.: Издательство ГУЗ, 2004. С.104-106.

ными последствиями. В самом деле, если все будут знать, что их статус в качестве потребителей гарантирован билетно-проездной моделью денег, то кто тогда захочет оставаться производителем?

(3) Проекты Дугласа направлены на то, чтобы защитить **человеческое достоинство** от экономической зависимости, точнее от пагубных для личной свободы издержек финансовой системы. Но есть опасность, что Национальный Дивиденд или УПД будет способствовать защите принципа человеческого достоинства только первоначально и далеко не для всех категорий граждан. Для обществ с ослабленным гражданским правосознанием УПД, скорее, сможет стимулировать пороки, всегда сопутствующие праздности. Хотя Дуглас ни в коей мере, не защищал праздность, некоторые его высказывания позволяют сделать вывод о том, что он не является и *безусловным* сторонником трудовой этики.

По Дугласу физический труд сам по себе, т.е. его перформативные аспекты («пот, тоска и слезы») не является ценностью, что открыто для дискуссии. Иное дело безработица, которая, по мнению Дугласа, является формой досуга, «несправедливо распределенного» в обществе. Однако господствующее в обществе мнение до сих пор таково, что несправедливо распределяется как раз доступ к труду. В данном вопросе Дуглас вместе со всеми социалистами бросает вызов основополагающему постулату трудовой этики: «Я есмь то, что достиг своим трудом»[1]. Другими словами, если извлечь трудовую компоненту из характеристики homo sapiens, то в чем тогда различие между человеком и «просто млекопитающим»?

(4) **Тотальная критика финансовой системы**, предпринятая Дугласом, контрпродуктивна. Дуглас, похоже, не допускает мысль о том, что банковская система в принципе способна выполнять какие-либо полезные для общества функции. Тем самым он в значительной степени сужает потенциал предлагаемой им финансовой реформы. На наш взгляд, проекты Дугласа вообще не предлагают никакой альтернативы тому, что можно назвать банковской инфраструктурой человеческого достоинства. Например, если банк берет на себя такую нудную часть быта, как оплата коммунальных и прочих счетов, то у индивида с этим банком вполне может установиться особая эмоцио-

[1] Stein L. Lehrbuch der Nationalökonomie. Wien, 1887. S. 55.

нальная связь, например, что-то похожее на чувство благодарности малолетнего Александра Сергеевича к Арине Родионовне. Этот аргумент означает, что корень решения проблемы вовсе не в том, чтобы вообще устранить финансовую систему, а в том, чтобы помочь ей обрести новые, нужные людям параметры.

Если всякая монополия ведет к загниванию, то следует попытаться заменить ее хотя бы **дуополией**, состоящей из прежней системы коммерческого кредита и новой системы публичного кредита в духе идей Гезелля, Гольдшайда и Дугласа. Таким образом, нынешний (коммерческий) монополизм финансовой системы можно исправить посредством его преодоления в рамках **финансового дуализма** (см. ниже). При этом, разумеется, дуализм коснется и так называемого природы денег. В рамках **коммерческой** системы кредитования деньги останутся мерой стоимости, накопления и т.п. В рамках же системы безвозмездного и беспроцентного кредитования как производителей, так и потребителей *продуктов первой необходимости* деньги станут «проездными билетами» или «ордерами» на покупку товаров базовой корзины. В этой (субсидиарной) системе деньги — это не столько мера стоимости, сколько материальный символ *гарантированности* социальных связей по поводу любых *базовых* благ как имущественных, так и неимущественных.

Выводы для финансово-правовой политики:

❖ В бюджете государства должна быть предусмотрена система *компенсационного* финансирования «первой корзины», т.е. совокупности товаров первой необходимости, совместимых с минимальными представлениями о стандартах *человеческого* существования. Первая корзина должна быть обеспечена *каждому* гражданину от рождения и до смерти. Финансирование первой корзины осуществляется косвенно, так называемого посредством безвозвратных субсидий отраслям промышленности, производящих товары (1) первой необходимости и одновременно (2) массового спроса.

❖ Система Дугласа впервые поставила на повестку дня вопрос о **финансовых аспектах гуманизма**. Еще Гегель говорил о том, что собственность является внешней границей человеческой свободы. Дуглас идет еще дальше и фактически призывает признать, что каждый человек обладает естественным правом на материальную поддержку **человечности**, носителем которой он является. В терминах

теории конституционного права можно сказать, что Дуглас конклюдентно предлагает дополнить каталог основных прав челов. и гражданина «**основным финансовым правом**». Это — не просто декларативный тезис. На наш взгляд, конституирование такого права со временем может привести к смене парадигмы как в общественном, так и в индивидуальном сознании. Если каждый нормальный гражданин будет знать, что от его деятельности зависит в конечном итоге объем и способ реализации его *собственного* же субъективного финансового права, то это обстоятельство не может остаться без последствий для мотивов его поведения, образа мыслей и чаяний.

❖ Одним из важных направлений финансово-правовой политики может стать осторожное и избирательное **финансирование досуга**. В качестве первоначальных бенефициаров следует избрать такие социальные контингенты, которые по своему образу жизни не могут бездействовать долгое время. Вместе с тем, характер их деятельности не предполагает строгой цикличности тягот и результатов труда. Речь идет, прежде всего, о людях искусства и науки. Эти люди, будучи «крестоносцами» своих малых или больших дарований, как правило, не смогут злоупотребить финансовой поддержкой государства. Она нужна им только в относительно краткие промежутки отдыха между этапами — часто мучительного, но в то же время необходимого — творчества.

❖ Реформаторские идеи Дугласа вполне можно интегрировать в систему так называемого **финансового дуализма**. Другими словами, финансово-правовая политика должна стремиться к тому, что ослабить монополию нынешней финансовой системы посредством внедрения субсидиарной билетно-проездной модели облегченного допуска всех желающих к экономической деятельности. В качестве главного средства этой модели можно использовать идею универсального первичного дохода (Basic Income).

Глава 2. АМЕРИКАНСКИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛИСТЫ

Термин «институционализм» закрепился за направлением экономической науки, которое создали два выдающихся американских мыслителя: Торстейн Веблен (1857 — 1929) и Джон Р. Коммонз (1862 — 1945), хотя институционалистами по духу были также такие «белые вороны» экономической науки, как Фрэнк Найт, Сильвио Гезелль, Рудольф Гольдшайд и, особенно, Клиффорд Дуглас. Наконец, если предельно широко рассматривать понятие «институционализм», то в орбиту этого направления мы должны будем включить всех мыслителей, которые подходили к проблемам экономики по преимуществу с позиций социологии. Тогда предшественниками американских институционалистов мы, как минимум, должны будем признать Сен-Симона, Прудона и Маркса.

Вместе с тем, в узком — строго американском — значении институционализм представляет собой скорее особую *методологию*, чем особый — и внешний для экономический науки — раздел под названием «*социология экономики*». Дело в том, что для институционалистов не существует каких-либо китайских стен между общественными науками. Этот принцип множественности инструментов анализа был заложен еще Торстейном Вебленом, который наиболее удивительные свои «инсайты» подкреплял посредством психологических и антропологических аргументов.

Институционалистов — и в этом свидетельство их инновационной мощи — постигла та же судьба, что и сэра Джона М. Кейнса: экономический «mainstream» предпринял попытку удушить новое течение в своих ортодоксальных объятьях. Так, возникло направление под названием «новая институциональная теория», которое узурпировало понятие «институт» и переформулировало его в терминах неоклассической ортодоксии. «Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям — Рональду Коузу (1991) и Дугласу Норту (1993)»[1].Но, строго говоря, ни Коуз, ни Норт не являются институционалистами в базовом, а именно в широком смысле этого слова.

---

[1] История экономических учений (под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой). М.: Инфра — М. 2003. с.654

2.1. Торстейн Веблен

В отечественной литературе Торстейна Веблена иногда называют «американским Марксом»[1]. Такая оценка связана с тем, что Веблен не признавал незыблемость устоев буржуазного общества, правда, по иным мировоззренческим основаниям, чем Маркс. Даже институт собственности был для Веблена не более чем устоявшейся условностью, которая не только может быть изменена, но и должна измениться в ходе технологического прогресса и социальной эволюции. Сходство с марксизмом у Веблена по преимуществу носит внешний характер. Здесь можно указать лишь на своеобразный классовый подход (теория праздного класса) и на признание — правда, с оговорками — особой роли экономического фактора в жизни общества. Для более существенного сходства с марксизмом явно не хватает теории революции и теории эксплуатации. Веблен был элитистом, его интересовал интеллектуальный авангард общества (инженеры и изобретатели), а не революционные «массы».

На наш взгляд, гораздо больше сходства можно обнаружить в подходах Веблена и чрезвычайно популярного в тогдашней Америке Герберта Спенсера. Учение Спенсера иногда причисляют к социал — дарвинизму[2]. На наш взгляд, это слишком сильное упрощение. Во-первых, Спенсер пришел к гипотезе глобальной эволюции независимо от Дарвина и раньше его. Во-вторых, Спенсера неправильно считать простым апологетом индивидуализма, так как в его учении главенствующим является *социологический* подход. Соответственно, социальный организм первичен, а индивид вторичен. Изолированное «счастье» индивида за счет других индивидов, по мнению Спенсера, вообще не отражает природу социальной эволюции.

По его мнению, цель эволюции любого вида перформативна и заключается в самом процессе, а не в результате. Как считает Спенсер, жизнь индивида, как и жизнь всего вида — это лишь приспособление внутренних процессов к внешним. Других «целей» у эволюции нет. Веблен усвоил этот подход и также исходил из презумпции, что эволюция человеческого общества вовсе не направлена к какой-то

---

[1] Ядгаров Я.С. Указ. соч. С. 336.

[2] История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой). М.: Инфра — М, 2003. С. 314-315.

конечной цели, духовной или иной. Другими словами, у человеческого общества «попросту нет никакой цели»[1], хотя Веблен постоянно указывал на то, что данное обстоятельство во всяком обществе релятивируется или даже вовсе отрицается идеологической компонентой культуры, произвольно постулирующей «цели государства или нации» и т.п.

2.1.1. Эволюция как предмет экономической науки

Среди современных институционалистов США распространено мнение о том, что точкой дивергенции между ортодоксальной «экономикс» и институциональной теорией явился вопрос о статусе или даже внутренней сущности экономической науки. С этим трудно спорить, но при этом обычно предполагается, что речь идет о мировоззренческом расколе между «*позитивистами*» классического направления и «*нормативистами*» институционального подхода. «Нигде институциональная перспектива не проявляется столь отчетливо, как в фундаментальном вопросе о том, является ли «экономикс» нормативной или же позитивной наукой»[2].

Мы полагаем, что данный тезис нуждается в существенном уточнении. На наш взгляд, *изначально* вопрос ставился несколько иначе. Более того, он ставился вполне в русле классического *позитивизма*, восходящего к Огюсту Конту, с одной стороны, и Герберту Спенсеру, с другой. Родоначальника институциональной теории Торстейна Веблена, когда он впервые приступил к ревизии предмета и метода экономической науки, интересовал, прежде всего, вопрос о соотношении **статики и динамики** в экономическом исследовании. Эта позиция отчетливо заявлена и в названии знаменитой статьи, от которой нередко ведут летоисчисление институциональной теории. «Начало институционализму, собственно говоря, было положено в 1898 г., когда была опубликована статья Веблена под названием «Почему экономика не является эволюционной наукой»?»[3].

---

[1] Mayhew A. The Beginning of Institutionalism, in: Evolutionary Economics. Ed. By M. R. Tool. Vol.1. London: Armonk: Sharpe, 1988. P. 26.
[2] Klein Ph. A. The Institutionalist Challenge: Beyond Dissent, in: Institutional Economics: Theory, Method, Policy. Ed. by M.R.Tool. Dordrecht: Kluwer, 1993. P. 19.
[3] Seckler D. Thorstein Veblen and the Institutionalists. London, Basingstoke: Macmillan, 1975. P. 11.

Итак, первоначально вопрос ставился следующим образом: почему классическая экономическая доктрина стала наукой о равновесных состояниях, т.е. разновидностью **статики**, в то время как экономические явления, на изучение которых она претендует, представляют собой лишь манифестации глобального экономического *процесса*[1], т.е. **динамики** социально-экономической жизни? Другими словами, зарождению институционализма предшествовало «аристотелевское удивление» Веблена: Каким образом наука о жизни («по своей природе») превратилась в науку абсолютного покоя или равновесия («для нас») и нельзя ли как-то преодолеть видимую оболочку этой науки, как она является «для нас», и преобразовать ее в фундаментальную науку об экономической *жизни* как таковой?

Согласно логике Веблена экономическая наука в *собственном смысле* еще и не начиналась. В настоящее время мы имеем дело лишь с теорией, изучающей поверхность экономических явлений, или с экономикой первого приближения. Но институциональная перспектива открывает путь к изучению *глубинных* экономических явлений. Разумеется, прежние «бухгалтерские» средства для этого непригодны. Подлинное изучение экономической жизни возможно только при помощи инструментов экономики второго приближения, а именно при помощи так называемого институционного подхода (см. ниже).

Было бы антинаучно исходить из *абсолютной* противоположности статики и динамики. Во-первых, процессы динамики в определенных условиях могут осуществляться в рамках так называемого стационарных систем. Элементы этих систем хотя и движутся, но всегда в определенной пропорции к движению других элементов (например, планеты солнечной системы). В этом смысле можно утверждать, что элементы стационарной системы фиксированы относительно друг друга. Во-вторых, всякая динамическая система «равна себе» в том смысле, что все ее функции детерминированы некоей константой. Так, жизненно важные функции биологических систем всегда детерминированы *гомеостазисом* внутренних процессов. Например, гомеостазис человеческого организма «отвечает» за по-

[1] интересно, что господство статического подхода к экономическим явлениям косвенно подтверждается даже тем, что грамматический редактор моего компьютера отмечает плохую сочетаемость слов «экономический» и «процесс» — С.К.

стоянный уровень температуры тела, концентрации кислорода в крови и т.п.

Однако **статика**, помимо идеи равновесного состояния, обычно включает в себя и идею **замкнутости**. Более того, для сторонников классического подхода экономическое пространство замкнуто в двойном смысле: (1) стерильностью экономической перспективы, т.е. отторжением всех неэкономических аспектов деятельности хозяйствующих субъектов, как-то религиозные, социокультурные, образовательные аспекты и (2) актуальным наличием так называемого «сил и средств». Указанные «силы и средства» *всегда* определяются в терминах **дефицита**. Почти во всех современных учебниках по экономике можно встретить те или иные модификации классического определения профессора Лайонела Роббинза «**Экономикс** — это **наука**, изучающая человеческое поведение как связь между целями и скудными средствами, открытыми для альтернативного применения»[1]. Этот подход можно назвать «**экономикой подводной лодки**», где факторы и агенты *распределения* — это все, а факторы и агенты *производства* — ничто, поскольку от последних «после выхода подлодки в море» уже ничто не зависит.

Легко представить, что в 1946 г., когда — в условиях послевоенной разрухи — появилось вышеуказанное определение Роббинза, оно встретило радушный прием. Но не составит никакого труда указать на целый список оппонентов «экономики подводной лодки» от Генри Джорджа до Клиффорда Дугласа (см. выше). Что касается Веблена, то для него в определении Роббинза представляет интерес только логическая связь между термином «экономикс» и термином «человеческое поведение». Другими словами, для институционалистов экономическая наука — это, прежде всего, отрасль **антропологии**. Здесь мы подходим к самому главному вопросу о соотношении в институциональной теории (1) **эволюционного** и (2) **нормативного** подхода.

Ясно, что эволюционисты не могут не быть своеобразными позитивистами. Ведь процесс эволюции есть постепенное нарастание микроскопических изменений в геологических, биологических и социальных процессах планеты Земля. Эволюционисты, таким образом,

[1] Robbins L. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London: Macmillan, 1946. P. 16.

стремятся лишь зафиксировать сокращенную цепочку трансмутации того или иного явления от некоего начального этапа до его нынешнего состояния. Следовательно, между эволюционизмом и позитивизмом не может быть принципиальных разногласий. С другой стороны, трудно обнаружить логическую связь между термином «эволюция» и понятием «норма». Различные трансмутации материи носят перформативный характер: они возникают сами по себе и для себя. Они не только не преследуют цель установить ту или иную норму, их даже нельзя рассматривать в категориях нормальности или аномалии. В перспективе эволюции всякая «нормальность» начинается с «патологии», например, феномен сумчатости у некоторых млекопитающих.

Отсюда эволюционисты, особенно Герберт Спенсер, явно настаивают на *позитивном* характере эволюции. Другими словами, они призывают воспринимать эволюцию, прежде всего, как трудно оспоримый *факт*, который не нуждается в нравственной оценке. Это означает, что эволюция *per se* индифферентна по отношению к нормативности. Данное обстоятельство, кстати, определяет гиперкритическое отношение Спенсера к так называемого оффиционализму, особенно в виде государственного нормативно-правового регулирования, которое, по его мнению, не только не решает старых проблем общества, но и создает новые. Как бы то ни было, по мнению Спенсера, геологическая, биологическая и, наконец, социальная эволюция представляют собой как бы беспрерывную восходящую линию, не нуждающуюся в какой-либо искусственной коррекции. Такой подход по мысли Спенсера должен сдерживать интуитивную тягу человека к библейскому антропоморфизму, согласно которому «все в мире для людей».

В этой беспрерывной линии усложнения и дифференциации материи нет никаких скачков, никакой дискретности, что, *a propos*, объясняет отрицательное отношение Спенсера к социализму. Если эволюция не знает скачков, то всякая революция есть аномалия, зигзаг от линии прогресса. Короче говоря, по трудно оспоримой логике Спенсера не дело эволюции заботиться о человеческом счастье, но *косвенно* эволюция — на своей социальной стадии — способствует такому счастью.

В этот «эволюционный монизм» Спенсера Веблен внес существенный диссонанс тем, что фактически выдвинул тезис о несводи-

мости *социальной* эволюции к ее низшим этапам. Иначе говоря, на уровне социума происходит *качественная* смена эволюционной *парадигмы*. Вообще институциональная интерпретация социальной эволюции, на наш взгляд, выглядит следующим образом. Во-первых, социальная эволюция дискретна, она не представляет собой процесс микроскопического нарастания различных усложнений, дифференциаций и сублимаций общественного организма, как думал Спенсер. Это означает, что прерванное социальное развитие может возобновиться при новых условиях. В качестве примера можно привести Веймарский и нынешний этап развития демократических институтов в Германии, между которыми лежит эпоха так называемого Третьего Рейха.

Во-вторых, социальная эволюция обратима, по крайней мере, в каких-то своих векторах. Другими словами, эволюция не только не исключает *деволюцию* как деградацию, но и предполагает ее. Отсюда эволюция в одном отношении может сопровождаться деволюцией в другом. Более того, иногда конкретный вид эволюции «повинен» в инициации конкретного вида деволюции. Например, наращивание индивидом специальных знаний может сопровождаться параллельным оскудением эмоциональной сферы его бытия. В поддержку этого тезиса можно выдвинуть и современный аргумент. Так, возрастание компьютерной грамотности подростка часто блокирует у него развитие интереса к чтению. Следовательно, *культура* чтения падает под давлением так называемого компьютерной грамотности.

В-третьих, социальная эволюция — как ни парадоксально — со временем приобретает *трансгуманитарный* характер. Это надо понимать в том смысле, что эволюционирует не столько биологический индивид, сколько его «социальная среда», или — в терминах Веблена — институции (см. ниже). Различие между классическим эволюционизмом Спенсера и гетеродоксальным эволюционизмом Веблена можно пояснить на примере древнейшей профессии. Если, по мнению Спенсера, эволюционируют конкурирующие между собой *проститутки*, то с точки зрения Веблена, эволюционируют конкурирующие между собой *социальные практики, виды* и *модификации* проституции как таковой. Отдельные же проститутки, клиенты и сутенеры — это лишь материальный субстрат или «поле битвы» между старыми классическими практиками и новыми модификациями древ-

нейшей профессии. Более того, институт проституции как таковой в некоторых областях может конкурировать с другими социальными институциями, например, в политической жизни. Впервые, на подобные феномены обратил внимание Прудон в своей малоизвестной книге «Порнократия».

Как видим, у институционалистов достаточно доводов, свидетельствующих о том, что у эволюции отсутствует механизм автоматической коррекции всевозможных отклонений и реверсивных движений. Однако, в отличие от социалистов, институционалисты вовсе не склонны исправлять многочисленные дефекты социальной эволюции революционным методом. *Революция* не в состоянии изменить то, что Спенсер называет «характер народа», а Веблен — «культурой». Прежде всего, никакая революция не в состоянии сломать *внутреннюю структуру* культуры всякой нации. Но там, где центральным моментом учения становится «культура», неизбежно возникает интерес и к так называемого культурным *ценностям*. А там, где заходит разговор о ценностях, неизбежным становится *нормативный* подход.

Институционалисты и, прежде всего, Веблен отчетливо вскрыли внутреннюю несостоятельность главной идеологемы экономической науки, согласно которой экономисты изучают «чистые факты». В самом деле, с одной стороны, классическая экономическая теория претендует на статус позитивной науки, которая занимается только тем, что доступно наблюдению. С другой стороны, эти факты классические экономисты рассматривают в перспективе латентных аксиом и — в принципе опровержимых — допущений, вроде принципа свободной конкуренции, принципа «homo oeconomicus», принципа (арифметической) эквивалентности экономических трансакций и т.п. Если интерпретировать эту ситуацию в терминах марксистской дихотомии базиса и надстройки, то окажется, что позитивная надстройка экономической науки опирается на скрытонормативный базис.

Иначе и быть не может, ни одна наука не может обойтись без некоторых базовых аксиом, в принципе не подлежащих фактической проверке. Даже в основе прагматизма, отрицающего приверженность как материализму, так и идеализму, лежат такие аксиомы, как «гарантированная утверждаемость» Дьюи или принцип «нейтрального монизма» Джеймса и т.п. Проблема классической экономической науки

не в том, что она не может обойтись без нормативных утверждений, ее проблема в том, что экономический mainstream делает вид, как будто изучение экономических явлений — особенно «благодаря математическим методам» — носит исключительно объективный характер.

Таким образом, **институционализм** можно определить как особый вектор исследовательского поиска, при котором делается *нормативный* акцент на *эволюции* всякого явления социальной *культуры*. Всякий исследователь в области социальных наук, который сознательно объединяет в своем творчестве эволюционный и нормативно-аксиологический подходы, может по праву рассматриваться как институционалист. Это распространяется и на тех экономистов, которые делают акцент на динамических, а не статических аспектах экономической жизни. «**Эволюционная экономика** должна стать теорией процесса культурного роста, обусловленного экономическим интересом, теорией кумулятивной последовательности экономических институций, сформулированной в терминах самого этого процесса»[1].

2.1.2. К понятию «институция»

Термин «**институция**» для русского языка является неологизмом. Внимательный читатель уже заметил, что мы и выше активно применяли этот термин. На первый взгляд, нет необходимости вводить его, поскольку в русском языке давно уже используется термин «институт». Однако слово «институт» можно интерпретировать, по крайней мере, в трех смыслах. В обыденном понимании «институт» — это учреждение или организация. Юристы же вкладывают в это слово нормативное значение: институт здесь понимается как совокупность норм, регулирующих сходные социальные отношения. Наконец, третье значение — отчасти совпадающее с английским «institution» — этот термин приобрел в отечественной социологии (институт как совокупность социальных практик). Такая многозначность приводит к тому, что, например, российским юристам и социологам

[1] Veblen T. Why is Economics Not an Evolutionary Science?, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays. N.Y.: Russell & Russell, 1961. P. 77.

во избежание недоразумений в диалоге между собой следовало бы уточнять, в каком именно смысле они употребляют слово «институт».

Между тем в основе институционализма Веблена лежит не слово «институт», как его могут понимать студенты, научные сотрудники или юристы, а более ускользающий от фиксации термин «институция». У самого Веблена можно найти несколько определений институции. Изначально он подчеркивал *психическую* компоненту этого понятия. Согласно одному из первых определений институции представляют собой комплексы «устоявшихся обычаев мысли, разделяемых большинством людей (generality of men)»[1]. Но известны также и другие формулировки. Так, в «Теории праздного класса» Веблен дает следующее определение: институции — «это результаты процессов, происходивших в прошлом, они приспособлены к обстоятельствам прошлого и, следовательно, не находятся в полном согласии с требованиями настоящего времени»[2]. В обобщенном смысле **институция** — это одновременно **процесс и модель интерактивного поведения**, по меньшей мере, **двух индивидов**. Таким образом, институция, строго говоря, носит не столько дефинитивный, сколько дескриптивный характер.

Проще говоря, институцию нельзя четко определить, ее можно лишь пересказать в форме сопряженных актов человеческого взаимодействия. Например, так: «всякий раз перед завтраком Робинзон идет доить козу, а Пятница — собирать орехи». Если затем оба за завтраком едят орехи и пьют молоко, то специализацию каждого можно рассматривать как совместную институцию, даже если она сложилась стихийно, без предварительного соглашения. Однако следует исходить из того, что в основе всякой живой институции лежит, по крайней мере, молчаливое согласие сторон. Следовательно, всякая институция, в конечном итоге, имеет конвенционную природу или квазиюридическую природу.

Как эволюционист Веблен не признавал неподвижных и «внешних», чуждых для данного общества институций по той причине, что он не признавал неподвижности так называемого человече-

---

[1] Veblen Th. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. N.Y.: Huebsch, 1919. P. 239.

[2] Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 202.

ской природы. Если человек продолжает эволюционировать[1], то продолжает эволюционировать и то, что называют человеческой природой. Соответственно, поведенческие характеристики человека также эволюционируют. Во-первых, даже наиболее малоподвижные условности, вроде институтов права, не могут избежать этого всеобщего потока и меняют свое значение в зависимости от самых разных обстоятельств. Например, институт права собственности в такой перспективе становится явлением, строго соотнесенным с определенной цивилизацией (скажем, собственность в исламском мире отличается от собственности в китайской цивилизации и т.п.). Во-вторых, всякая социальная институция в ходе своей эволюции все более и более утрачивает связь со своей первопричиной. При этом жизнь и смерть всякой институции зависят от поведения породившего ее социума. Если общество перестает практиковать институцию: она отмирает.

Институцию можно определить, прежде всего, как некое ограничительное поведение, необходимое для того, чтобы социальное взаимодействие вообще состоялось. Институция преследует цель оградить участников потенциального взаимодействия от возможных внешних помех. Прежде всего, институция должна минимизировать элемент случайного или стихийного поведения. «Хотя человеческое поведение вполне способно проявлять случайные характеристики, институционалисты утверждают, что внутри сообщества любое поведение, в конечном итоге, подчинено социальным предписаниям и запретам»[2]. При этом социальная несвобода индивида не является самостоятельной ценностью в себе и для себя. Напротив, она выполняет служебную роль по отношению к ценностям более высокого порядка, а именно выживания социума как такового.

«Индивид в составе любой группы может выбирать или разумно планировать только в том случае, если другие действуют предсказуемо и если этот индивид правильно предсказывает. Это, прежде всего, означает, что другие делают свой выбор, руководствуясь не

---

[1] есть — правда, дискуссионные — данные о том, что с того момента, когда начались антропометрические исследования и до нашего времени, произошло некоторое увеличение объема человеческой черепной коробки, но не мозга; однозначная интерпретация этого явления невозможна, но если эта тенденция закрепится, то тогда следует признать *промежуточный* статус «homo sapiens» как элемента эволюции.

[2] Bush P.D. The Theory of Institutional Change, in: Evolutionary Economics. Ed. By M. R. Tool. Vol.1. London, Armonk: Sharpe, 1988. P. 127.

рациональным расчетом, а механически следуют установленной или известной схеме, или же первый индивид, частично, обладает принудительной властью в форме прямого давления или обмана»[1]. Как видим, альтернативой для принудительной институционной власти может быть только *явное зло*, абсолютно не совместимое ни с индивидуальной свободой, ни с принципом человеческого достоинства. Ясно, что не может быть двух мнений по поводу того, что следует выбирать в качестве социального регулятора (1) конвенционную институцию или же (2) прямое давление и обман единичного начальника и правящей олигархии.

В приведенной цитате высказана мысль о том, что институция никогда не включается в работу неким сознательным актом инициации со стороны того или иного участника. Скорее, сами участники, не размышляя, просто предоставляют себя «в пользование» той или иной институции. Мы будем называть такое поведение «**институционной интерактивностью**». Еще Фрэнк Найт, ставший институционалистом вне каких бы то ни было школ, полагал, что силы, которые придают форму человеческому сообществу «принадлежат к промежуточной категории между инстинктом и разумом. Они содержатся в обычаях, традициях или институциях. Подобные законы передаются в обществе и постигаются индивидами посредством почти бессознательной имитации и почти без усилий»[2]. Как видим, одна из важных функций социальной институции может быть определена в терминах позитивизма Эрнста Маха.

Иначе говоря, институции помогают людям жить в режиме своеобразной «экономии мышления», а также времени и прочих ресурсов. Всякая институция проявляет себя лишь в процессе взаимодействия двух или более людей и только этим и «живет». Увеличение частотности ее применения и(ли) возрастание количества участников повышает жизненный тонус институции. Напротив, при ослаблении интенсивности ее применения и(ли) сокращении участников институция чахнет и — в тенденции — отмирает.

В поддержку вышеприведенного тезиса Найта британские политологи и социологи в прошлом веке выдвинули тезис о том, что

---

[1] Knight F.H. and T.W. Merriam. The Economic Order and Religion. London: Kegan Paul, 1948. P.60.

[2] Knight F.H. Freedom and Reform: Essays in Economic and Social Philosophy. 1942 (First Edition), 1982 (Reprint). N.Y.: Harper. P. 224.

социальное поведение человека детерминировано сразу несколькими уровнями сознания. Так, между высшим уровнем обработки информации в виде т. н. обдумывания проблемы, когда индивид осознанно руководит переходом от одной мысли к другой, на одном полюсе, и непрозрачными мотивами так называемого подсознания, на другом, расположен промежуточный уровень практического знания (practical knowledge)[1] или практического сознания (practical conscience)[2]. Этот промежуточный уровень мыслительной интуиции или проникающих в сознание инстинктов едва ли не господствует в психической деятельности каждого нормального человека. Промежуточная ментальная активность, в конечном итоге, экономит нашу жизненную энергию и время, позволяя нам «продолжать жить» и мгновенно делать выбор без необходимости оформлять наши предпочтения и антипатии, соответственно, в тезисы и антитезисы «внутреннего диалога», господство которого парализовало бы всю нашу активность.

Одна из функций социальной условности, обычая, редуцированной схемы или формальной институции (все это синонимы) заключается в том, чтобы помогать нам «справляться со сложностью повседневной жизни; они снабжают нас средством, позволяющим сохранять схему поведения, не втягивая нас в общие рациональные расчеты»[3]. Использование рациональных приемов обычно приводит к необходимости обрабатывать большие массивы информации. Ясно, что при решении повседневных проблем, которые часто носят банальный характер, использование рациональной техники обработки информации означало бы огромную потерю времени. Более того, повседневные проблемы иногда требуют быстрого решения. В этих условиях любое «раздумывание» было бы контрпродуктивным или даже опасным.

Хочется надеяться, что на промежуточном уровне рациональная свобода (сверху) и произвол чувства (снизу) взаимно компенсируют дефекты друг друга, обеспечивая носителю промежуточного сознания надежные полуавтоматические схемы социально приемле-

---

[1] см. Oakeshott M. Rationalism in Politics and Other Essays. London: Methuen, 1962.
[2] см.Giddens A. The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration. Cambridge: Polity press, 1984.
[3] Hodgson G. Post-Keynesianism and Institutionalism: The Missing Link, in: New Directions in Post-Keynesian Economics. Ed. by J. Pheby. Aldershot etc.: Edward Elgar Publishers, 1989. P.106.

мого поведения. Правда, возможна и другая перспектива, согласно которой неспособность индивида периодически подниматься в область «чистой мысли» или, напротив, предаваться стихии чувства может пагубно сказаться на его становлении и утверждении в качестве самостоятельной личности. При таком взгляде может оказаться, что рациональная свобода и чувственный произвол при встрече на промежуточном уровне просто уничтожают друг друга. В этой связи феномен бегства от свободы можно интерпретировать как патологическую боязнь «челов. без качеств» хотя бы на мгновение покинуть скорлупу практического знания. Ниже мы также увидим, что установленный Вебленом «состязательный комплекс» во многом объясняется тем, что можно назвать негативным аспектом институционной интерактивности.

Тем не менее, социально полезная сущность практического (со)знания, не подлежит сомнению. Одна из главных его функций состоит в том, чтобы указывать индивиду меру его социальной *несвободы*, нарушение которой может приводить к социально неприемлемым или даже опасным последствиям. Но, с другой стороны, всякий индивид может быть уверен в том, что все другие люди в его *нормальном* социальном окружении также руководствуются практическим знанием, удерживающим их от социальной неадекватности. Таким образом, повышается предсказуемость будущих событий с участием носителей практического знания. Важный аспект институционной интерактивности заключается в том, что люди в процессе успешного взаимодействия вообще *специально не рассуждают*. Иначе говоря, человеку как социальному существу свойственно действовать без *предварительного рационального расчета*. Человек в обычных условиях действует *полуосознанно*. Совсем иному учит нас классическая экономическая доктрина с ее фикцией «homo oeconomicus» (см. ниже).

Среди всего многообразия институций особое значение имеют поведенческие *упрощения*, они же «рутины» или *редуцированные* схемы поведения. В качестве наиболее известного примера можно привести так называемого прощание по-английски. Такие упрощения, как видно из примера, характерны для неформальных социальных практик, поскольку предварительный расчет будущих поведенческих актов по всем параметрам несовместим с самой природой нефор-

мального поведения, где обязательно должно быть место для спонтанности и гибкости. Можно сказать, что в неформальной обстановке преобладает диспозитивный режим институционной интерактивности.

На другом полюсе находятся *формальные* институции (например, семья, профсоюз или даже «проводник» в поезде как хозяин вагона). В отличие от редуцированных схем неформального поведения здесь существуют гораздо более жесткие социальные ограничители. Например, во власти отца послать своего несовершеннолетнего сына в соседний супермаркет не только за кофе, но и за сигаретами. Однако социально приемлемым «поведением отца» будет только первое распоряжение. Формальные институции создают более предсказуемый фон социального взаимодействия, чем редуцированные схемы поведения.

Тем не менее, оба полюса институционной интерактивности создают более или менее устойчивые схемы социального взаимодействия. Тем самым, поведенческие упрощения и формальные институции являются носителями информации для других людей. Здесь только требуется, чтобы непосредственные «активаторы» этих схем и институций были готовы соответствующим образом стандартизировать свое поведение. Так, уходящий по-английски не должен замедлять уже начатый уход, проводник поезда должен оставаться проводником даже при внешности плейбоя и т.п. Если появляется новый участник, то ему требуется лишь правильно идентифицировать наблюдаемую им схему или институцию. Успешная идентификация тут же снабжает его информацией о том, что примерно следует ожидать в ближайшем будущем.

Итак, институции функционируют «в связке с человеческим разумом, который одновременно действует на разных уровнях сознания и обдумывания (deliberation)».[1]. Такова солидарная позиция медиков, психологов и социологов. Однако экономисты ортодоксального направления полагают, что человек в качестве «максимизатора выгоды» является исключительно рациональным субъектом. Более того, они считают, что любой человеческий акт происходит на одном и том же уровне сознания и рациональной оценки.

---

[1] Hodgson G. Post-Keynesianism and Institutionalism: The Missing Link, in: New Directions in Post-Keynesian Economics. Ed. by J. Pheby. Aldershot etc.: Edward Elgar Publishers, 1989. P. 106.

«В совокупности неоклассическая теория подразумевает, что экономическое поведение по своему существу не основано ни на обычаях, ни на рутинных упрощениях (non-routinized). Оно основано на обобщенном рациональном расчете, имеющем в виду маржинальные коррекции (поведения — С.К.) в сторону оптимума»[1]. Выше мы уже установили, что нормальный человек в условиях повседневности живет и действует в полуавтоматическом режиме, когда его сознание задействовано с максимальной экономией. Этот полуавтоматический режим распространяется также и на **экономическое поведение** людей. Институционалисты, пожалуй, первыми пришли к выводу, что большинство домашних хозяйств вовсе не действуют по схеме рационального зверька, «максимизирующего выг.». Согласно этой схеме всякой покупке должна предшествовать более или менее продолжительная фаза рациональных обдумываний. Как раз наоборот, значительная часть покупок «для дома — для семьи» *вообще* не требует какого-либо «принятия решения» в строгом смысле этого слова. Точку зрения институционалистов в этом вопросе полностью разделяет не кто иной, как Джон М. Кейнс, полагавший, что каждый человек, использует свой доход, в первую очередь, для удержания «привычного для него уровня жизни»[2].

Можно утверждать, что американские институционалисты создали специальный, а именно «**институционный метод**» изучения социально-экономических проблем. Согласно этому методу, нормальный человек преобладающую часть своей сознательной жизни погружен в «серую зону» практического знания, внутри которой его поведение полуавтоматически направляется различными упрощениями и институциями. Более того, он остается в этой сфере «полуавтоматического поведения» во многих ситуациях, когда это ему даже невыгодно с рациональной точки зрения, т.е. во всех тех случаях, когда экономический «максимизатор выгоды» должен действовать иначе. Например, молодой человек в вагоне, как правило, уступает нижнее место матери с малолетним ребенком, хотя с рациональной точки зрения это может оказаться для него крайне невыгодно. На уровне практического знания без всяких рассуждений этот молодой человек

[1] Hodgson G. Op. cit. P. 107.
[2] Keynes J.M. A Treatise on Money: The Applied Theory of Money, in: Collected Writings. Vol. YI. London: Macmillan, 1971. P. 97.

быстро идентифицирует статус попутчицы и тут же перформативно совершает «освобождение территории».

2.1.3. Церемониально-инструментальная дихотомия культуры

Люди становятся людьми под воздействием определенного социального контекста или — что то же — культуры. Под «культурой» мы будем понимать совокупность процедур социального взаимодействия, закрепленных в форме обычаев, нравов, условностей, государственных законов, моральных принципов, верований и прочих норм. В ходе культурной социализации люди «поведенчески врастают» в те или иные институции (см. выше) и, в значительной степени, не свободны от них. Так, горец, который за все время своей социализации ни разу не видел, чтобы мужчина мыл посуду, может испытать социокультурный шок, когда ему во взрослом состоянии и в иной социокультурной среде придется заняться этим делом, например, в качестве французского легионера, заступившего в наряд на кухню.

Этот пример показывает, что социокультурная среда, отвечающая за социализацию каждого человека, выполняет, прежде всего, консервативную задачу. Консервативная функция уникальной социализации индивида, его врастания в определенную культуру проявляется, по меньшей мере, двояко. С одной стороны, усвоенный индивидом социокультурный формат руководит его поведением не только в режиме предписаний («я так поступал всегда и ничего не хочу менять»), но и в режиме воздержаний («я этого никогда не делал и не буду»). Нередко индивид воспринимает свою институционную шаблонность или социокультурную оформленность как самое непосредственное проявление своей «индивидуальности». Однако, на самом деле, нигде и никогда его поведение не является абсолютно свободным от тех или иных институций или социокультурных условностей.

Более того, наименее осознаваемые и, следовательно, наиболее шаблонные институции, руководящие поведением челов. почти на уровне инстинктов, являются и наиболее *императивными*. Можно говорить об определенной закономерности: по мере того, как индивид усиливает степень *сознательного* регулирования своим поведением, увеличивается и спектр возможных альтернатив, но при этом, соответственно, понижается быстрота и предсказуемость поведенче-

ских реакций. Отсюда рассудочные механизмы не являются руководящей линией социального прогресса. Как справедливо отмечал Спенсер: «Идеи не управляют миром и не вносят в него переворотов: мир управляется и изменяется через чувства, для которых идеи служат лишь руководителями. Социальный механизм покоится, в конце концов, не на мнениях, но почти всецело на характерах»[1]. Отсюда следует, что социокультурный опыт индивида обладает абсолютным иммунитетом к доводам рассудка: это обстоятельство — по иронии мирового разума — никогда не понимали «просветители народа», и еще меньше — «просветители инородцев».

Тем не менее, всякая культура, по мнению Веблена, доступна рациональному измерению и носит относительный характер: в ней нет ничего абсолютного, ничего сакрального, здесь исключения в одном контексте являются нормой в другом. Так, одно дело французский легионер (он же горец) на побывке у себя в родном ауле, другое дело — тот же самый легионер в качестве дневального на кухне. Отдельный человек всегда вплетен в социальную ткань *первичных* институций, которые он никогда не сможет полностью преодолеть, даже если у него появится столь экзотическое желание. С другой стороны, этот же индивид, особенно в условиях индустриального сообщества, постоянно попадает в «перекрестье» сталкивающихся институций, принадлежащих к разным социокультурным форматам. На наш взгляд, умение индивида быстро приспособиться к иному социокультурному взгляду на прежде беспроблемную ситуацию помогает нейтрализовать (хотя бы на индивидуальном уровне) «столкновение цивилизаций» (С. Хантингон). Более того, развитость или, напротив, неразвитость указанного умения во многом свидетельствует о готовности индивида к *автономному* поведению.

Индивид как носитель столкнувшихся цивилизаций, как мишень в перекрестье коллизионных социокультурных институций не является полностью детерминированным в своем поведении. У него есть свобода воли выбирать ту или иную социально приемлемую модель поведения. Правда, при этом он рискует сделать неоптимальный выбор, но где нет возможности риска, там нет и автономного поведения. Как видим, способность к автономному поведению, как правило,

[1] Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские. Минск: Современный литератор, 1999. С. 604.

получает свой шанс в условиях социокультурной экстремальности или даже маргинальности. Однако, в тех ситуациях, когда индивид находится в привычной социокультурной среде, автономия ему не нужна. Здесь за него делает выбор сама ситуация, точнее, прочно ассоциированный с нею поведенческий шаблон. Такая полуавтоматическая модель поведения активируется в подавляющем количестве бытовых ситуаций.

Культура не только консервирует те или иные поведенческие шаблоны, практики и процедуры, она также направляет и оценивает поведение участников социокультурного сообщества. Строго говоря, ни один человек не имеет *собственных целей*. В формировании его целей всегда участвуют социокультурные детерминанты. Если смышленый мальчик из Орехово-Зуево «вдруг» захотел изучать китайский язык, значит в его непосредственном окружении, управляющем его социализацией, имеется некий влиятельный «китайский фактор». На поверку им может оказаться полулегальный китайский иммигрант, желающий открыть китайский ресторанчик, или, скажем, китайская студентка, изучающая русский язык в Орехово-Зуевском пединституте и снимающая квартиру у родителей этого мальчика.

Вместе с тем изучение китайского языка как индивидуальная *цель* мальчика из Орехово-Зуево должно еще доказать свою *ценность* с точки зрения местных, а не китайских социокультурных стандартов. Если большинство друзей мальчика сочтут его выбор более чем «странным», то наш герой, вероятно, должен быть готов к тому, что, во-первых, он останется без большинства прежних приятелей и, во-вторых, что ему, возможно, придется преодолевать их завистливую враждебность и насмешки.

Однако если наш мальчик не дрогнет и даже достигнет некоторых успехов в изучении китайского языка, то он может стать локальным центром притяжения для других подобных мальчиков. Так, в Орехово-Зуево может появиться неформальный кружок любителей китайского языка и со временем институироваться новая социальная практика и одновременно социокультурная ценность. Итак, социокультурная среда направляет поведение индивидов в двояком смысле. Во-первых, она предоставляет в распоряжение индивида более или менее замкнутый перечень доступных для него **целей**, причем преследование этих целей должно быть соотнесено с поведением других

членов сообщества. Подходя с отрицательной стороны, можно утверждать, что ни одна локальная культура не поддерживает нонконформистских целей. Во-вторых, социокультурная среда погружает эти индивидуальные цели в определенный контекст уже действующих социокультурных **ценностей**. Набор этих ценностей служит коррелятом социально приемлемого поведения индивида, что, впрочем, не исключает скрытого формирование индивидуальных ценностей, не совпадающих с ценностями большинства.

На примере Орехово-Зуевского мальчика мы видим, что институции как социокультурные факторы отнюдь не вечны. Отдельные сильные духом «пассионарии» могут даже в рамках одного поколения изменить процедуры социальной интерактивности. Своими действиями они могут постепенно накапливать опыт альтернативных модификаций поведения и способов решения тех или иных проблем. Впрочем, эволюционисты не могут считать иначе. Таким образом, Веблен остается продолжателем традиции Спенсера в том, что признает закон линейного нарастания социокультурных изменений. Иначе говоря, для эволюции культуры вообще и конкуренции институций между собой, в частности, истинным является тезис: «**В начале эволюционного процесса того или иного социального явления лежит девиантное поведение некоего индивида**». Вместе с тем, нельзя и переоценивать индивидуальную компоненту социокультурного роста, даже если речь идет о стремлении репрезентативной личности внедрить в сообщество новые идеи, как это на Руси пытался делать царь Петр: «Идеи, вполне чуждые данному состоянию общества, не могут быть приняты, а если они внесены извне, они не могут приняться»[1].

Истинное новаторство Веблена, отличающее его теорию социальной эволюции от учения Спенсера, связано с так называемого **дихотомией культуры**. По мнению Веблена, в культуре любого сообщества есть некая линия разлома между двумя плохо совместимыми категориями ценностей. Идеологическую и, следовательно, интегративную функцию культуры берут на себя так называемого **церемониальные ценности**. Они отвечают за генерацию и поддержку в обществе единой социальной психологии, чувства «мы» и стремления

[1] Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские. Минск: Современный литератор, 1999. С. 606.

быть непохожими на «них». Однако для удержания целостности общества одного психологического единства недостаточно: оно должно подкрепляться некоторыми «сакральными идеями», которые пронизывают все слои общества и принимаются ими. Следовательно, аморфное психологическое единство коллектива должно быть оформлено в более или менее внятную национальную идеологию. В совокупности эмоциональное и идеологическое единство людей образует систему церемониальных ценностей национальной культуры. Обычно церемониальные ценности либо являются религиозными, либо по своему статусу совпадают с религиозными верованиями.

Иначе говоря, они являются совокупностью «унаследованных и не вопрошаемых верований, воспринятых только потому, что они составляют часть культурного наследия верующих»[1]. Церемониальные ценности являются **эндогенными** или считаются таковыми. Они призваны фиксировать и защищать, прежде всего, *внутренние* коллективные идеалы. Такие слова, как Volksgeist («народный дух»), «американская демократия», «свободная Европа», «советский образ жизни» маловразумительны для всех внешних. Строго говоря, они не обозначают ничего конкретного и поэтому очень удобны для идеологических манипуляций, т.е. для обозначения массы разнообразных явлений в зависимости от требований политического момента.

Иную функцию призваны выполнять **инструментальные ценности**. В концепции Веблена они играют особую роль, поскольку — в отличие от «замороженных» церемониальных ценностей — инструментальные ценности являются одновременно инструментами и продуктами социальной эволюции. Они находятся в постоянном процессе модификации и конкуренции с другими инструментальными ценностями. Иначе говоря, социальная эволюция развивает сама себя посредством создаваемых ею ценностей. В отличие от церемониальных ценностей инструментальные ценности не являются безусловными, или абсолютными. Например, идея двигателя внутреннего сгорания признается в качестве инструментальной ценности лишь до тех пор, пока не окрепли конкурирующие с нею идеи. Если какая-то из них сможет доказать свое экономическое, экологическое и т.п. превосходство, то двигатель внутреннего сгорания займет свое почетное место

---

[1] Mayhew A. The Beginning of Institutionalism, in: Evolutionary Economics. Ed. By M. R. Tool. Vol.1. London, Armonk: Sharpe, 1988. P. 27.

в одном ряду с паровой машиной, но при этом перестанет быть инструментальной ценностью.

Таким образом, инструментальные ценности можно охарактеризовать как совокупность различных идей, принципов и технологий, при помощи которых то или иное сообщество стремится обеспечить свое *будущее* развитие *в качестве единого социального организма*. Как видим, обе группы ценностей по-разному решают задачу адаптации коллектива к *будущим* вызовам и угрозам. Если церемониальные ценности стремятся достичь этой цели путем указания на общее историческое прошлое, единство эмоциональной и идеологической компоненты национальной культуры, то инструментальные ценности стараются обеспечить эту же цель самим процессом постоянных инноваций и их конкуренции между собой.

Здесь естественно возникает ряд вопросов. (1) Как соотносятся в национальной культуре церемониальные и инструментальные ценности? (2) Каков характер из взаимодействия? (3) Могут ли они конкурировать между собой? **Ad (1).** Если применить очень грубую аналогию, то церемониальные ценности можно сравнить с каркасом, или «скелетом» культуры, в то время как инструментальные ценности — это ее «плоть и кровь». В самом деле, инструментальные ценности часто наслаиваются на уже действующие в обществе церемониальные ценности, поскольку последние очень медленно отмирают и даже, напротив, считаются вечными. Так, внедрение новейших образовательных технологий в практику исламских государств обречено на определенную степень исламизации по той простой причине, что один из важнейших принципов шариата гласит примерно следующее: Аллах поощряет накопление знаний, так как все знания — от Аллаха. Если та или иная образовательная технология будет настаивать на своем светском характере, то в контексте шариата она просто выпадает из рубрики «знание». Вопрос будет тут же исчерпан, минуя необходимость тратить время на проверку возможной «сатанинской природы» этой образовательной технологии.

Вместе с тем приведенная аналогия сильно хромает, поскольку инструментальные ценности в состоянии функционировать на собственной основе, без «церемониальных костылей». В культуре пото-

му и существует некоторый «надлом»[1], что определенная часть инструментальных ценностей функционирует в рамках *собственной* парадигмы, отдельно от церемониальной подсистемы ценностей. Так, астрономия, используя инерционную мощь астрономических знаний, может преодолеть «каркас» церемониальных ценностей. Отсюда, кстати, особый пафос свободы, который в истории социальной эволюции связан с именами Галилея и Коперника, поэтому, например, было бы безумием от Политбюро КПК требовать от китайских астрономов предоставить космические аргументы в поддержку этимологии названия китайского государства (чжунго — «срединное государство»). Астрономия — в отличие от астрологии — в принципе не может служить вненаучным целям.

Ad (2). Можно предположить, что установленная Вебленом «дихотомия культуры» возникла одновременно с человеческим сообществом. Другими словами, церемониальные и инструментальные ценности могли возникать параллельно и иногда независимо друг от друга. Но можно ли признать, что церемониальные и инструментальные ценности вообще никогда не пересекаются? Можно ли исходить из онтологического дуализма, на который намекает сам термин «дихотомия», т.е. «рассечение пополам»? Думается, что нет. Впрочем, многие из ныне действующих институций первоначально возникли как способ закрепления той или иной инструментальной ценности. Если такая вновь возникшая институция доказывала свою инструментальность, то она закреплялась в практике поколений. Более того, со временем она могла даже приобретать статус церемониальной ценности в виде некоего «естественного права». Следовательно, в какой-то части социальная эволюция представляет собой переход инструментальных ценностей в **инструментально-церемониальные**.

Напротив, церемониальная ценность никогда не возникает в виде инструментальной. Скажем, институт «местничества» в принципе контринструментален. Военная история допетровской России изобилует примерами, когда русская армия терпела поражение или не могла обеспечить победу только потому, что, по мнению «князя Курлятева», командующего левым флангом, «князю Туган — Ропщину» по молодости лет «невместно» командовать правым флангом и т.п.

[1] ниже мы постараемся показать, что этот «надлом» — независимо от того, как его понимал Веблен — носит, скорее, гносеологическую, чем онтологическую природу.

Церемониальные ценности имеют тенденцию поддерживать *абсурдные* практики и процедуры. Отсюда следует, что **церемониальная ценность всегда нуждается в особой легитимации**. Достигается эта легитимация следующим способом: «*Церемониальная адекватность является имитацией инструментальной эффективности*»[1].

В результате структурной проблемой всякой культуры является трудность актуального распознавания церемониальных и инструментальных практик. С одной стороны, церемониальные практики и процедуры всегда имитируют инструментальную эффективность (см. ниже). С другой стороны, многие инструментальные ценности стремятся к «союзу» с наименее одиозными церемониальными ценностями, поскольку иначе инструментальному поведению подчас трудно найти социальную поддержку. Таким образом, существует определенная асимметрия между двумя видами ценностей.

Инструментальная ценность может стать «церемониальной», точнее может получить церемониальную оболочку, но церемониальная ценность изначально неинструментальна и не способна стать инструментальной ценностью. Не может быть единой **церемониально-инструментальной** ценности в смысле трансформации церемониального поведения в инструментальное, может быть только мимикрия, имитация и даже саботаж, короче, подделка церемониальной ценности под инструментальную. С другой стороны, действующие в обществе **инструментальные** ценности подвержены постоянной и все возрастающей **фальсификации** со стороны наезжающих на них церемониальных ценностей. Союз инструментального поведения с церемониальным всегда является определенным компромиссом, причем обычно не в пользу инструментальных ценностей.

Ad (3). В контексте дихотомии культуры раздваивается и понятие «конкуренция». Строго говоря, в терминах мира физических явлений церемониальные ценности никогда не могут конкурировать с инструментальными. Если пилот вертолета находится в бессознательном состоянии, а пассажирам надо лететь, то можно, конечно, попросить шамана, случившегося среди будущих пассажиров, совершить ритуал с целью приведения пилота в чувство. Однако никто, будучи в здравом рассудке и памяти, не станет просить шамана «с

---

[1] Bush P.D. The Theory of Institutional Change, in: Evolutionary Economics. Ed. By M. R. Tool. Vol.1. London, Armonk: Sharpe, 1988. P. 136.

помощью духов» поднять вертолет в небо, если только шаман сам не является пилотом, причем именно вертолета.

Однако конкуренция церемониальных и инструментальных ценностей, невозможная в мире физических процессов, становится возможной в области социокультурной *оценки* достигнутого *результата*. Так, если в нашем примере девушка-медсестра окунает голову пилота в ведро ледяной воды, несмотря на то, что шаман *уже* совершил нужный ритуал, то в случае успеха среди пассажиров, вероятно, найдутся такие, которые будут потом осуждать радикальные действия медсестры, поскольку шаман уже обо всем позаботился. Следовательно, имитируя инструментальную эффективность, церемониальные ценности одновременно могут вступать в конкуренцию с бесспорными инструментальными практиками и технологиями. Однако значимость такой конкуренции всегда проявляется ретроактивно, post factum, когда уже трудно доказать, что именно обеспечило наступление желаемого результата.

Из учения Веблена можно вывести, по крайней мере, два критерия, позволяющих распознавать церемониальное и инструментальное «ядро» той или иной ценности. Так, **церемониальная** ценность подчиняется так называемого закону достаточного основания (**sufficient reason**). Считается, что эти ценности «совершенно естественны» и аксиоматичны. К этим ценностям не применяются тесты на опровержимость, недопустимы различные попперизмы, вроде принципа фальсифицируемости и т.п. Если же кто-то пытается это сделать, то его быстро «нейтрализуют». В отношении церемониальных ценностей возможна только апологетика, часто представленная в форме псевдонаучного «рационального дискурса», например, диссертации по научному коммунизму в эпоху СССР или диссертации об универсальном значении американской демократии в нынешних США.

Напротив, **инструментальная** ценность подчиняется так называемого закону действующей причины (**efficient cause**). Если конкретный инструмент (рациональный стандарт поведения, технология и т.п.) не способен выступать в качестве «действующей причины», обеспечивающей нужный результат при решении той или иной социально-экономической проблемы, то его тут же меняют на другой инструмент. В рамках церемониального поведения такая замена часто невозможна: ротный, как правило, не получает приказов от генерала в

обход командира полка, особенно если последний является зятем другого генерала. Таким образом, если мы сталкиваемся с тем, что в определенной социально-экономической ситуации «что-то» блокирует конкуренцию различных подходов и технологий, то мы можем сделать вывод о том, что здесь задействованы поведенческие стереотипы носителей церемониальных ценностей.

Чисто церемониальные ценности, как правило, плохо совместимы с принципом формального равенства и направлены на поддержку системы различных привилегий и индивидуальных преференций. Однако Веблен по определенным причинам (см. ниже) не использует *юридические* аргументы для критики церемониальных ценностей. Для него достаточным является то обстоятельство, что церемониальное поведение в принципе неинструментально, т.е. практически бесполезно для решения социально-экономических проблем. Отсюда церемониальное поведение ущербно именно потому, что нельзя найти инструментальных аргументов в его поддержку.

В церемониальном поведении многое (но не все) является социальным балластом или даже мусором. Консервативная функция культуры, о которой мы говорили выше, проявляется, между прочим, и в том, что по мере старения социального организма в его коллективной памяти возрастает то, что Маркс назвал бы «органическим строением церемониального капитала». Иначе говоря, в структуре взаимодействия людей в ущерб инструментальному поведению могут все более увеличиваться церемониальные транзакции, направленные на поддержание господствующих в данном сообществе идеологических стандартов, закрепляющих привилегии, социальные асимметрии и т.п. При этом значительная часть населения участвует в этих транзакциях полуавтоматически, т.е. не подвергая их рациональному анализу. Иначе говоря, со временем церемониальные трансакции утрачивают свою непосредственную связь с идеологией и могут предстать просто как институции, управляющие бытовым поведением. В этом случае для большинства населения указанные церемониальные практики становятся **перформативными**, т.е. самодостаточные **актами**, не имеющими целей вне себя самих.

С другой стороны, перформативными могут быть и акты, предполагающие социальное взаимодействие на достаточно высоком уровне «практического знания» (см. выше). Скажем, ученый диспут в

эпоху Средневековья по вопросу о том, может ли Сатана явиться отшельнику в образе зайца, предполагает соблюдение строгой рациональной процедуры, хотя предмет диспута абсолютно неинструментален. Приведенный пример хорош тем, что он дает возможность показать зависимость инструментальных процедур не только от разума, но и от *веры*.

Так, если тему диспута переформулировать в вопрос о том, какими *средствами* отшельник может установить, является ли назойливый заяц Сатаной или обычным зайцем, то схоластам придется сформулировать для отшельников определенные процедуры исследования этой проблемы. Если затем реальные отшельники будут *с верой* применять предложенные схоластами процедуры на практике, то с точки зрения субъективной психологии они смогут адекватно отличить «сатанинского зайца» от обычного.

Мы полагаем, что как раз элемент *веры* обеспечивает некоторое единство культуры всякого сообщества. На самом деле, церемониальные ценности фактически полностью основаны на (часто иррациональных) верованиях. С другой стороны, инструментальные ценности, как мы видели, также не могут обходиться без некоторого минимума веры. Ведь, выбирая тот или иной инструмент для решения проблемы, человек, прежде всего, должен верить, что его выбор по крайней мере неслучаен и должен в конечном итоге привести к решению проблемы.

Это позволяет нам сделать вывод о том, что церемониально-инструментальная дихотомия Веблена носит, скорее, гносеологический, чем онтологический характер. Впрочем, элемент *веры* для жизни социального организма играет более важную роль, чем элемент деидеологизированного *знания*. Отсюда неразумно отрицать, что в реальной действительности можно найти множество примеров чисто церемониальных практик и процедур. Более того, в содержании всякой культуры, вероятно, всегда будут господствовать некоторые верования, претендующие на статус ведущих культурных явлений. Инструментальные ценности — волей-неволей — должны подчиняться этим ведущим верованиям. Вообще нелегко отыскать исключительно *рациональные* инструментальные ценности, для которых аспект «веры в них» не играет никакой роли.

Любая социальная практика, претендующая на поддержку в обществе, должна соответствовать так называемого церемониальным ценностям культуры. К сожалению, ее инструментальная ценность в социокультурном контексте вторична. Другими словами, господствующий в политике, экономике и идеологии истеблишмент нередко навязывает обществу чисто церемониальные практики, которые защищают те или иные корпоративные интересы, но которые не годятся для решения насущных проблем общества.

Соответственно, инструментальные ценности, предоставляющие адекватные технологии для решения этих проблем, обречены на замалчивание или даже диффамацию, если они отторгают или косвенно развенчивают авторитет церемониальных ценностей. Лишь те инструментальные ценности могут претендовать на успех, которые удачно имитируют свою сочетаемость с церемониальными ценностями. Так, в советский период любая диссертация, по определению претендующая на статус инструментальной ценности, «изменяющей мир», должна была содержать церемониальные реверансы в виде цитат из классиков марксизма-ленинизма. В противном случае, участь диссертации могла оказаться плачевной. Другими словами, инструментальная ценность, специально предназначенная для решения той или иной проблемы, должна быть достаточно гибкой для того, чтобы ее можно было «закапсулировать» в идеологическую оболочку церемониальной ценности.

2.1.4. Индустриально-финансовая дихотомия экономики

Экономическая деятельность, согласно Веблену, не отделима от социокультурного контекста. Другими словами, экономика представляет собой часть не только материальной, но и духовной культуры челов., как ни курьезно это может показаться на первый взгляд. Здесь, как видим, четко предстает различие между экономической теорией Веблена и экономическим учением Маркса. Иначе говоря, Веблен фактически отвергает марксистскую концепцию «базиса — надстройки», согласно которой экономические явления всегда являются базисными. Веблен не отрицает, что во многом они являются таковыми, но при этом базисными могут быть не только экономические, но и многие другие потребности людей, например, религиозные.

Более того, экономические явления могут носить идеальный, или психический характер, т.е. быть надстроечными — мысль, совершенно чуждая Марксу. Веблен даже склоняется к мысли, что в экономической жизни преобладают как раз нематериальные факторы. По его мнению, экономическое поведение людей, в конечном итоге, определяется такими мотивами, как (1) родительское чувство, (2) врожденная любознательность и (3) инстинкт мастерства, т.е. стремление обеспечить высокое качество исполнения.

Такой акцент на нематериальных аспектах экономической жизни Веблен делает вовсе не потому, что склоняется к идеализму, а потому, что является эволюционистом. Эволюционный же подход к исследованию любых проблем направлен на то, *как* именно проходит процесс изменения тех или иных явлений, а не на то, *что* представляют собой эти явления «по природе». Однако в этот нейтральный монизм, принципиально отвергающий дихотомию мира на «материю и дух», Веблен, будучи парадоксальным мыслителем, вносит свою собственную дихотомию, отличную от базисно-надстроечного дуализма Маркса. Речь идет о дихотомии индустрии и бизнеса, которую в современную эпоху удобно переформулировать в терминах индустриально-финансовой дихотомии.

С эволюционной точки зрения представляет интерес вопрос о том, откуда вообще взялась эта дихотомия и не является ли она лишь одним из хлестких беллетристических приемов, которыми так отличается стиль Веблена? Для начала следует вспомнить о том, что в социальной жизни людей буквально все определяется жизнью более высокого порядка, а именно жизнью и борьбой *институций*, люди являются лишь конечными носителями этой борьбы. Следовательно, экономическая жизнь — это, прежде всего, взаимодействие различных социальных институций, регулирующих материально-хозяйственную деятельность людей.

Как утверждает Веблен, социальная история того или иного коллектива совпадает с историей его экономической жизни в той степени, в которой история сообщества «формируется заинтересованностью людей в материальных условиях жизни. Этот экономический интерес имел большое значение для культурного возрастания всех сообществ. /…/ Он направлял формирование кумулятивного роста

того спектра условностей и способов жизни (methods of life), которые ныне признаются в качестве экономических институций»[1].

Итак, экономический интерес Веблен понимает строго социологически: это вовсе не гедонистический интерес отдельно взятого идолопоклонника предельной полезности. О том, что эта «полезность» легко приобретает противоположный смысл, заявлял еще Спенсер: «То, что в коммерческих делах мы называем *барышом*, соответствует излишку питания над затратой сил в живом теле»[2].

Экономический интерес в интерпретации Веблена носит публичный характер, — это совместная заинтересованность всех людей в материальных условиях существования, или, точнее, материальных *средствах* жизни. Далее, этот экономический интерес, будучи неистребимым фактором человеческого общежития, обеспечивает кумулятивный эффект в виде постоянного возрастания навыков, умений, знаний и специальных техник, которые рассредоточены по всему сообществу посредством механизма разделения и специализации труда. Совокупность этих навыков, умений, знаний и техник и называется экономическими институциями.

Будучи последовательным эволюционистом, Веблен применяет эволюционный подход и к понятию «**капитал**». Для него этот термин содержит в себе указание на некую процессуальную незавершенность и одновременно кумулятивность, т.е. тенденцию к неуклонному нарастанию. Таким образом, капитал — это невещественное, «нематериальное снаряжение» или «знание и сноровка в путях и способах жизни, сосредоточенные в сообществе как таковом»[3]. Аналогичным образом Веблен трактует и понятие «**ценность**». Он хотел подчеркнуть динамический аспект образования ценностей в обществе и уйти от статического отождествления ценности с рыночной ценой товара. «Прежде всего, институционалисты хотели снабдить экономику критерием ценности, отличным от цены товаров. Они стремились различать правильное и неправильное производство. /…/ У них вызывала тревогу озабоченность экономистов моделью совершенной конку-

---

[1] Veblen T. Why is Economics Not an Evolutionary Science?, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays. N.Y.: Russell & Russell, 1961. P. 76.

[2] Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские. Минск: Современный литератор, 1999. С. 289.

[3] Veblen T. On the Nature of Capital., in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays. N.Y.: Russell & Russell, 1961. P. 325.

ренции свободной торговли в то время, как мир все более переходил под господство большого бизнеса и империализма»[1]. Так возникла концепция возникающей ценности или ценности в ее социокультурном развитии. В этой перспективе совокупность текущих социально-экономических событий представляет собой лишь некий этап, произвольный фрагмент, или «фотоснимок» современной стадии процесса, который можно определить как «развертывание ценности из прошлого в будущее».

В какой-то степени можно говорить о намеренном **синкретизме** Веблена, о его нарочитом стремлении растворить в институциях все категории, которыми так дорожит экономический mainstream. Веблен не устает подчеркивать ведущую роль *экономических* институций в современной культуре. Это связано с тем, что экономические институции, в конечном итоге, определяют пути развития общества и отвечают базовым потребностям жизни. Но вместе с тем, Веблен возражает против того, что так называемого экономические явления ортодоксальные экономисты изучают изолированно от социокультурного контекста. «Экономический интерес не (может) действовать изолированно, так как он представляет собой лишь один из нескольких смутно выделяемых интересов, на основе которых реализуется комплекс целенаправленной активности индивида»[2]. Отсюда, строго говоря, «не существует чисто изолируемый спектр культурных феноменов, который можно точно подвести под рубрику экономической институции, хотя категория «экономическая институция» может быть полезной как удобное обозначение, объединяющее те институции, в которых экономический интерес находит свое выражение наиболее непосредственным и последовательным образом»[3].

Эволюционный подход Веблена проявляется и в том, что в **человеке** как носителе социальных институций Веблен подчеркивает активное, процессуальное начало. Так, ссылаясь на результаты психологических и антропологических исследований, Веблен утверждает, что «**для человека характерно что-нибудь делать,** а не просто

---

[1] Seckler D. Thorstein Veblen and the Institutionalists. London, Basingstoke: Macmillan, 1975. P. 1.
[2] Veblen T. Why is Economics Not an Evolutionary Science?, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays. N.Y.: Russell & Russell, 1961. P. 77.
[3] Veblen T. Op. cit. P. 77.

испытывать наслаждение или боль»[1]. Эту **перформативную** природу человека до Веблена подчеркивал лишь Прудон. Как видим, антропология Веблена направлена, прежде всего, против гедонистических представлений маржиналистов, согласно которым человек — это, в конечном итоге, расчетливый максимизатор личной выгоды. В противовес этой фикции «homo oeconomicus» Веблен выдвигает одновременно динамическое и эволюционное определение человеческой природы. Согласно Веблену, человек — это «согласованная структура наклонностей и привычек, стремящихся к реализации и выражению посредством развертывания активности (in an unfolding activity)»[2].

Экономическая активность человека, как и всякая иная, прочно вплетена в социокультурный контекст. Это, прежде всего, означает, что шаблоны, стандарты, практики и техники экономического поведения можно распределить по двум выше рассмотренным рубрикам церемониальных и инструментальных ценностей. Иначе говоря, экономическое поведение может быть инструментальным или церемониальным либо тем и другим одновременно. В последнем случае в экономической институции церемониальные аспекты главенствуют над инструментальными. Однако в рамках экономического поведения людей действует специальная дихотомия индустрии и бизнеса или — что в данном контексте одно и то же — индустрии и финансов. Таким образом, институции, наполняющие экономическую жизнь, по мнению Веблена, разделяются на два класса: (1) промышленные и (2) финансовые, «в зависимости от того, служат ли они истинно производительной задаче или же чисто приобретательской цели»[3]. Возникает вопрос, не является ли дихотомия экономического поведения лишь специальным случаем церемониально-индустриальной дихотомии?

Поскольку любая индустрия преследует цель создания определенного конечного продукта, то она не может воплощать чисто церемониальные ценности. Соответственно, будет логичным, индустри-

---

[1] Veblen T. Op. cit.P. 74.
[2] Veblen T. Why is Economics Not an Evolutionary Science?, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays. N.Y.: Russell & Russell, 1961. P. 74.
[3] Hickerson St. R. Instrumental Valuation etc., in: Evolutionary Economics. Ed. By M. R. Tool. Vol.1. London, Armonk: Sharpe, 1988. P. 177.

альные ценности рассматривать как подвид инструментальных. Тогда, казалось бы, можно сделать следующий шаг и подвести под рубрику церемониальных ценностей институции «бизнеса» или «финансов». Но именно здесь и кроется корень всех проблем. Дело в том, что специфика предпринимательства вообще и финансовой деятельности, в частности, не укладывается в общую церемониально-инструментальную дихотомию.

В самом деле, приобретательскую цель очень трудно реализовать, действуя в полуавтоматическом режиме практического знания. Здесь необходимо расчетливое поведение и умение заранее распознавать возможные последствия предполагаемого поведения других экономических агентов, также мотивированных приобретательскими целями. Для всего этого существует некий тайный язык, т.е. определенный ритуал и в то же время достаточное пространство для рационального поиска оптимальных альтернатив поведения. Следовательно, поведение бизнесмена или финансиста попеременно проявляет то церемониальные, то инструментальные характеристики, и внешний наблюдатель не может четко прогнозировать соотношение этих характеристик.

Вместе с тем в рамках дихотомии индустрии и бизнеса для Веблена все ясно: здесь финансовые ценности господствуют и подчиняют себе промышленные институции. В этой части финансовые институции в какой-то мере выполняют функцию церемониальных ценностей, поскольку закрепляют приоритет финансовых интересов над промышленными. Это означает, что ни одна технологическая инновация не в силах народиться, если она не вмещается в узкую палитру корпоративных интересов, представленных соответствующими финансовыми институциями. Корпоративным носителем финансовых интересов является знаменитый «**праздный класс**». Его представители, по Веблену, в своей жизнедеятельности руководствуются обычаями мира бизнеса, которые складываются «под направляющим и избирательным действием законов хищничества и паразитизма»[1]. Веблен первым проанализировал стремление праздного класса направлять развитие институций «по тому пути, который бы отвечал денежным целям, формирующим экономическую жизнь праздного класса»[2].

---

[1] Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. С. 216.
[2] Там же. С. 216.

Праздный класс представляет собой некоторую эшелонированную систему богатых бездельников, финансистов, политиков и юристов, к которым Веблен питает еще большее отвращение, чем Маркс. Вместе с тем, карикатурное изображение «юриста вообще» удачно характеризует поведение многих юристов-практиков, занимающихся «исключительно *частными* моментами *хищнического мошенничества* либо в устройстве махинаций, либо в расстройстве махинаций других»[1]. Вместе с тем, праздный класс как таковой Веблена интересует меньше всего. Его больше заботит, каким образом этот класс распространяет свои гнилостные миазмы по всем институциям гражданского общества. Дело в том, что праздный класс простым фактом своего существования, т.е. **перформативно**, насаждает в обществе так называемого культуру расточительного и демонстративного потребления. «Краеугольный камень современной культуры, заявляет Веблен, — это попросту демонстративное расточительство — денег, времени, ресурсов и усилий»[2].

Теория демонстративного потребления, обеспечившая Веблену место среди классиков экономической мысли, родилась в полемике с Гербертом Спенсером. Строго говоря, Спенсер невольно подсказал Веблену способ для опровержения своих же аргументов, высказанных в работе «От свободы к рабству». В этой статье Спенсер фактически сетует на несправедливые, по его мнению, нападки социалистов на устои буржуазного общества. Смысл аргументации Спенсера сводится к следующему тезису: По мере улучшения условий жизни соответствующие социальные слои становятся все более недовольными и ненасытными. Мы видим, что «в пору наихудшего отношения к женщине, она, по-видимому, наименее сознавала, что к ней относятся дурно. Теперь же, когда ей живется лучше, чем когда бы то ни было, ее недовольство своим положением все растет, и она заявляет о нем с каждый днем все громче, причем самые громкие вопли несутся из женского «рая» — Америки»[3]. Аналогичным образом, т.е. «по-женски» ведут себя и социалисты. Они едва ли не злонамеренно игнорируют все те улучшения жизни пролетариата, которыми отмечена

---

[1] Веблен Т. Указ. соч. С. 233.
[2] Seckler D. Thorstein Veblen and the Institutionalists. London, Basingstoke: Macmillan, 1975. P. 42.
[3] Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские. Минск: Современный литератор, 1999. С. 1361.

вторая половина XIX в. «При наличии очевидного улучшения жизни /…/ все с большей настойчивостью заявляют, что дело обстоит совсем скверно, что общество необходимо разрушить до основания и перестроить его по новому плану»[1].

В ответной статье Веблен довел до логического завершения аргументы Спенсера, доказав, что «женская психология» социалистов, на самом деле, является неистребимой характеристикой человека, живущего в индустриальном обществе, где господствует институт частной собственности. «Всегда бо нищие имате с собою» — сказано в Евангелии. Для социалистов этот евангельский стих — не более чем культурологический феномен. Однако Веблен доказал истинность этого пророчества, используя исключительно рациональные аргументы. Прежде всего, Веблен признает правоту Спенсера в том, что касается улучшения жизни низших сословий в *абсолютном* выражении. Вместе с тем, Веблен отмечает психологический аспект социального недовольства. Ведь существующая экономическая система делает малоимущих более бедными в их собственных глазах в *относительном* смысле, если измерять их благосостояние «в терминах сравнительной экономической значимости»[2].

Другими словами, имея перед глазами отдельные примеры головокружительного экономического успеха, каждый индивид, особенно малоимущий, вольно или невольно оценивает свое собственное положение и приходит к неутешительному для своего положения результату. Отсюда Веблен делает вывод: «Общее улучшение (жизни) не может утолить волнение, источником которого является страстное желание каждого выигрывать в сравнении со своим соседом»[3]. Указанное страстное желание не является, по мнению Веблена, чем — то неизбывным, чем-то присущим человеческой психологии. Но «что бы мы ни говорили о человеческой природе, борьба каждого (с целью) овладеть большим (имуществом), чем его сосед, неотделима от института частной собственности»[4].

---

[1] Спенсер Г. Указ. соч. С. 1362-1363.
[2] Seckler D. Thorstein Veblen and the Institutionalists. London, Basingstoke: Macmillan, 1975. P. 38.
[3] Seckler D. Op. cit. P. 40.
[4] Veblen T. Some Neglected Points in the Theory of Socialism, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays. N.Y.: Russell & Russell, 1961. P. 397.

Из идеи Веблена о тотальном экономическом соревновании как важнейшем факторе индустриальной культуры экономическая теория вывела два частных случая, а именно «эффект Веблена» и «эффект щеколды или задвижки». Согласно эффекту Веблена падение цены на продукт приводит и к падению спроса, так как более состоятельный слой покупателей ассоциирует падение цены с падением качества и, следовательно, переходит на более престижные в ценовом отношении заменители. Эффект щеколды или задвижки содержит правило о том, что восходящие сдвиги в потреблении психологически даются потребителю легче, чем нисходящие сдвиги. Иначе говоря, потребитель будет стараться во что бы то ни стало удержать однажды достигнутый уровень потребления и по возможности будет его повышать.

Кумулятивный эффект демонстративного потребления в тенденции полностью подчиняет себе сначала экономическое поведение, а затем и всю жизнь челов. в ее тотальности. Ведь «недостаточно владеть талисманом промышленного успеха. Для того, чтобы он смог эффективно улучшить чью-то хорошую репутацию, необходимо демонстрировать его (этот талисман — С.К.). Отсюда получается, что кажимость успеха пользуется большим спросом, и ей во многих случаях даже отдают предпочтение перед содержанием»[1].

Выводы для финансово-правовой политики:

❖ **Реформаторы** публичных финансов должны учитывать, что общество, как правило, отторгает введение чисто инструментальных методов политики и управления без оглядки на господствующие в обществе стереотипы поведения (**церемониальные ценности**). Это означает, что чисто прагматический подход к той или иной финансовой проблеме обречен на неудачу ввиду господства в общественном сознании определенного набора так называемого церемониальных ценностей. Скажем, для того, чтобы реформировать банковскую систему в исламском государстве сначала необходимо создать «исламскую концепцию» финансов, т.е. приспособить к принципам ислама ту или иную технологию реформы.

❖ **Финансовые** институции, как и многие процедуры и практики экономической жизни, **гетерогенны**. Более того, их следует рассматривать в терминах коллизионной дихотомии **бизнеса и инду-**

---

[1] Veblen T. Some Neglected Points in the Theory of Socialism, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays. N.Y.: Russell & Russell, 1961. P. 394.

стрии. Если конкретная финансовая институция направлена на поддержку таких экономических мотивов, как (1) забота о будущих поколениях, (2) любознательность (3) стремление к высокому качеству исполнения и (4) диверсификация продуктов и услуг, то ее следует всячески защищать, в том числе и средствами **финансового права**. Если же финансовая институция применяется исключительно в денежных целях, например, для повышения «коэффициента ликвидности компании», то она, как правило, враждебна по отношению к указанным выше экономическим мотивам и её следует всячески стеснять — и политически, и юридически.

❖ Современная культура поддерживает идеологию тотального **экономического соревнования**. По мере экономического успеха отдельные индивиды сначала психологически переводят себя в более высокую социальную категорию, а затем начинают соревнование с представителями вновь обретенной референтной группы. Вся жизнь современного индивида относительно произвольно делится им на более или менее короткие соревновательные дистанции. При этом на каждом «промежуточном финише» экономический субъект должен обогнать представителей очередной референтной группы. В этих условиях финансово — правовая политика должна отдавать предпочтение носителям относительно долгосрочных и содержательных жизненных стратегий, например, в части накопления уникального опыта или знаний.

❖ Современная массовая культура поощряет тотальное **расточительство**. Таким образом, экономика превращается в свою противоположность. Соответственно, финансово-правовая политика и финансовое право должны по возможности противодействовать культуре расточительства. Эту цель, быть может, легче достичь, если во всякой практике расточительства идентифицировать и дискредитировать **соревновательный** аспект. Более того, финансово-правовая политика может быть направлена на то, чтобы создавать практики **контрсоревнования**, направленные против расточительства.

❖ «**Демонстративное потребление**» как экономический фактор, установленный Вебленом, усиливается другим феноменом индустриального общества, который Прудон назвал «порнократией». Речь идет о том, что не только политические, управленческие, но и социальные ценности рассматриваются сквозь призму специфически жен-

ских практик и процедур поведения. Речь идет о том, что всякую социальную ценность можно сделать «красивой», и всякая «красивая» ценность «должна понравиться всем». Как бы то ни было, и «демонстративное поведение» Веблена, и «порнократия» Прудона представляют собой лишь частные случаи общей социальной патологии, которую можно определить, как «**перформативный эксгибиционизм**», т.е. демонстрация чего-либо ради самой демонстрации.

❖ В результате, конечную «цель» современного экономического поведения и по Прудону, и по Веблену, можно сформулировать в духе Макса Штирнера: «Смотрите: это — Я!» **Финансово-правовая политика** как минимум должна по возможности блокировать аспекты перформативного эксгибиционизма. Так, если для муниципалитета возникает альтернатива: (1) построить роскошный торговый центр рядом со зданием муниципалитета или же (2) отремонтировать аварийную систему теплокоммуникаций, то выбор в пользу (1), скорее всего, будет продиктован мотивами перформативного эксгибиционизма.

2.2. Джон Коммонз

Если творчество Торстейна Веблена было сфокусировано на социальном конфликте и конкуренции институций, то Джон Коммонз доказал, что институционализм возможен не только в качестве теории социальных коллизий, но и как интегративный метод постепенных реформ. Если Веблен склонялся к отрицательной оценке результата юридизации социальных институций, что, вероятно, позаимствовал у него и Клиффорд Дуглас (см. выше), то Коммонз, напротив, полагал, что только юридическими средствами можно обеспечить трансформацию капитализма в более приемлемую для человека социально-экономическую систему.

«В конечном итоге оба крыла сконцентрировались на институциях: Веблenианцы из-за той роли, которую институции играют в грандиозном шествии истории, а последователи Коммонза потому, что институции выступают и как препятствия, и как инструменты реформы»[1]. Впоследствии эту традицию Коммонза продолжит Дж. К. Гэлбрейт в рамках своей теории государственного интервенционизма.

[1] Seckler D. Thorstein Veblen and the Institutionalists. London, Basingstoke: Macmillan, 1975. P. 5.

В частности, Гэлбрейт полагал, что «неравенство, возникающее в результате существования монополии и олигополии, распространяется на сравнительно узкий круг людей и в силу этого в принципе может быть исправлено вмешательством государства»[1].

В отечественной науке принято считать, что Джон Коммонз, прежде всего, разрабатывал «социально-правовой (юридический)» вариант институционализма[2]. С этой оценкой нельзя не согласиться, поскольку творчество Коммонза всегда было направлено на достижение практического результата в смысле трансформации социальных институций в юридические институты. Так, можно утверждать, что институциональная теория Коммонза в практическом плане представляет собой обоснование системы тарифных соглашений между работодателями и профсоюзами. Коммонз является, пожалуй, единственным экономистом, которого отличает глубокое понимание природы права и значения юриспруденции (в смысле собрания судебных решений). Собственно говоря, главная книга Коммонза, принесшая ему известность, называется «Правовые основы капитализма» и фактически посвящена особой эволюции экономических институций, в ходе которой они трансформируются в нормы и институты права.

2.2.1. Прагматизм как мировоззренческая основа взглядов Коммонза

Одна из заслуг Коммонза, на наш взгляд, заключается в том, что он установил прочную мировоззренческую связь между американским прагматизмом и институциональной теорией. Этим Джон Коммонз решил сразу две задачи: во-первых, поскольку прагматизм подчеркивает отказ от всего прежнего («метафизического») философского наследия, то прагматические основания институционализма формально не противоречат ортодоксальному постулату о том, что «экономикс» представляет собой позитивную науку, свободную от партийных мировоззрений. Во-вторых, институциональная теория стала сразу же выгодно отличаться от многих других направлений экономической мысли (за исключением, быть может, марксизма) своим мировоззренческим *единством*, а именно прагматическим подхо-

[1] Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979. С. 40.
[2] Ядгаров Я.С. Указ. соч. С. 335.

дом. В этой связи в ином ракурсе предстает ортодоксальная критика институционализма, например, в изложении Дэвида Секлера: «Нет больших разногласий по поводу того, *кто* является основными институционалистами, но остается значительная неопределенность, *что* же представляет собой институционализм».[1]. В этой критике содержится намек на то, что «институционализм» — это некая вывеска свободного клуба исследователей, в который имеет доступ всякий, кто заявляет о своем согласии с выводами Веблена или Коммонза. На самом деле, институционализм объединяет только тех исследователей, которые разделяют основные *методы*, разработанные Вебленом, с одной стороны, и философами *прагматического* направления в интерпретации Коммонза, с другой.

Философы-прагматисты, прежде всего, отказались от часто скрытого допущения о предзаданности некоторых базовых категорий, т.е. от скрытого платонизма. Так, по мнению Дьюи, «в первую очередь, следует отказаться от поиска несомненности (certainty)»[2]. Этот поиск характерен не только для платоников (сторонников объективного идеализма), но и для картезианцев, т.е. представителей дуализма. Последние изобрели так называемого дуализм знания и действия (knowing — doing dualism). Отсюда возникла созерцательная теория знания. Как идеалисты, так и дуалисты рассматривают знание как нечто внешнее, предшествующее акту познания, с одной стороны, и как нечто завершенное или целостное, что можно «поймать» или «схватить», с другой. На самом же деле — как утверждают прагматисты — знание имеет динамическую субстанцию, оно *вырастает* или *прирастает* к субъекту в процессе познания. Такое знание не может быть несомненным уже потому, что оно является результатом индивидуального опыта и различных привходящих обстоятельств, а также потому, что такое знание есть нечто длящееся, т.е. принципиально незавершенное и несовершенное. Как утверждал Дьюи, «истинный объект познания сосредоточен (resides) в последовательности направленных актов»[3].

---

[1] Seckler D. Op. cit. P. 5.

[2] Bush P.D. The Methodology of Institutional Economics, in: Institutional Economics: Theory, Method, Policy. Ed. by M.R.Tool. Dordrecht: Kluwer, 1993. P. 62.

[3] Bush P.D. Op. cit. P. 63.

Вместе с тем, такое знание всегда в некотором приближении будет отражать реальную действительность, поскольку *единственным* его источником является взаимодействие субъекта и объекта. Более того, такое знание всегда будет более надежным, чем попытки ухватить несомненные истины, или так называемого вещи в себе. Все созерцательные направления философии признают, что вещь в себе не поддается познанию. Следовательно, возможным остается только познание *манифестаций* вещи в себе. Однако философы-созерцатели не делают отсюда правильных выводов о том, что указанные манифестации представляют собой в гносеологическом плане некое логическое окружение вещи в себе. Этот недостаток исправляют прагматисты тем, что сознательно практикуют так называемого **контекстуальный подход**. При таком подходе внимание исследователя направлено не прямо на ядро проблемы, но, прежде всего, на *окружение* ядра. При этом важно не ядро само по себе, а то, каким образом оно взаимодействует со своим окружением. Речь идет о принципиальном отказе прагматистов искать «сущность» вещей. Дело в том, что в контексте исследования вещи познания возникают лишь в результате взаимодействия «субъекта» с «объектом». Именно эта **интерактивность**, при которой ядро явления, сопротивляясь или уступая своему окружению, проявляет свой *характер* и является предметом контекстуального метода, изобретенного прагматистами. Иначе говоря, всякое явление прагматисты рассматривают как систему, взаимодействующую со своей средой. При этом всякое явление реализует себя в *динамике* указанного взаимодействия, *статика* же носит субсидиарный характер.

Метафизическая традиция особенно непригодна для изучения экономических явлений. Это связано с тем, что метафизика вслед за Декартом извращенно понимает природу человеческой воли. Другими словами, воля понимается как нечто отдельное от волящего субъекта. Но такой взгляд, противоречит прагматическому принципу нейтрального монизма Уильяма Джеймса, согласно которому «мир — это не ум и не материя»[1], а нечто эволюционно предшествующее тому и другому. Коммонзу очень важно показать, что воля, как ее понимает вся допрагматическая метафизика, не имеет никакого отно-

[1] Рассел Б. Указ. соч. С. 736.

шения к воле хозяйствующих субъектов. После Платона и — в Новое время — Декарта принято считать, что процессу познания всегда предшествует некий субъект, который находит для исследования уже заданную «вещь». По этой логике исследованию волевых процессов также должны в качестве условий предшествовать субъект (исследователь) и наблюдаемый объект, в данном случае воля. В результате для картезианца и любого метафизика воля гипостазируется в нечто самостоятельное и независимое от субъекта. Такую волю Коммонз называет волей в вакууме (the will — in — vacuo) и противопоставляет ей волю в действии (the will — in — action)[1].

Как справедливо отмечает Коммонз, «вакуумная воля» до сих пор является определяющим понятием для многих специальных теорий метафизики и юриспруденции. В самом деле, для юристов воля по своему содержанию практически ничем не отличается от воли, как ее понимал, например, Джон Локк. По мнению Коммонза, Локк рассматривал волю как «власть в смысле умении, правомочии, способности действовать или не действовать»[2]. В таком подходе Коммонзу претит скрытая установка метафизика или юриста на то, что воля — это некая скрытая «сущность», которая может себя проявить, но может и удержать себя от проявления. Такое понятие противоречит современным научным представлениям о воле. К современным взглядам на волю гораздо ближе философии и юриспруденции находятся представления здравого смысла. Так, в обыденной жизни критерием для отличия волевого человека от слабовольного служит способность *преодолевать сопротивление* или в более точных терминах Коммонза «действенная воля — (это) преодоление сопротивления и выбор между различными степенями сопротивления в реальном пространстве и времени»[3].

Вопреки тому, что для философов и юристов «вакуумная воля», которая больше подходит для определения произвола, а не воли в собственном смысле, является единственно возможной, Коммонз задает риторический вопрос: «Но чем же иным может считаться наша реальная воля (our actual will), как не нашим реальным поведением?». В этой реальной или действенной воле большую роль играет так

[1] Commons J.R. Legal foundations of capitalism. N.Y.: Macmillan, 1924. P. 69.
[2] Commons J.R. Op. cit. P. 69.
[3] Commons J.R. Op. cit. P. 69.

называемого практическое знание (см. выше параграф о Веблене). Ведь наше реальное поведение управляется не столько сознательно-волевым актом, как думают многие философы и юристы, сколько целой системой взаимодействующих между собой уровней сознания, практического знания и так называемого полуавтоматических моделей поведения.

Возьмем человека в кафе, который читает газету и одновременно пьет кофе. Можем ли мы гарантированно утверждать, что всякий раз, когда он делает очередной глоток, воля этого челов. заранее дает ему команду: «Отложи газету в сторону, сделай аккуратно небольшой глоток кофе, поставь чашку аккуратно на стол, чтобы не замочить газету, возьми аккуратно газету, чтобы не опрокинуть чашку и читай дальше!» Если бы воля метафизиков и юристов была бы реальной волей, а не фикцией, то вся бы человеческая деятельность вкупе с человечеством закончилась. Такая воля бессильна объяснить столь частые явления, когда человек *хочет сделать* что-то одно, но *на самом деле* делает нечто совсем другое.

Так, воля к воздержанию в поведении запойного алкоголика, если под нею понимать направленный акт сознания, может быть, и играет некую заметную роль *после* очередного запоя. Однако чем дальше уходят во времени тягостные воспоминания, тем слабее императив этой воли в общей структуре поведения несчастного страдальца, тем сильнее фактор привычки и других трудно уловимых факторов. Как справедливо отмечает Коммонз: «Мы даже и не знаем себя полностью до тех пор, пока не действуем».[1] Отсюда перформативный критерий человеческого характера: «Скажи мне, что и как ты обычно делаешь, и я скажу тебе, что и как ты хочешь на *самом деле*». К сожалению, знание такового рода редко бывает приятным, но в этом заключается общая функция познания: Ибо «во многой мудрости много печали, и кто умножает познание, тот умножает скорбь».

2.2.2. Три парадигмы экономической науки

По мнению Коммонза, в основе экономической науки лежат два понятия «ценность» и «экономия». В свою очередь, эти понятия опи-

[1] Commons J.R. Op. cit. P.69-70.

раются на более фундаментальные категории количества, времени и энергии. Между этими тремя категориями существует неразрывное единство, причем центральным понятием является энергия. Интересно, что энергию Коммонз определяет через количество и время. Другими словами, энергия — это изменение количества за промежуток времени. Количественные отношения энергии изучает статика, а временные отношения энергии — динамика.

И ценность, и экономику Коммонз рассматривает с точки зрения макроэкономического подхода. Другими словами, речь идет о разных наименованиях целого или целостности экономической жизни. Однако целое может быть (арифметической) суммой частей, составляющих целое, а может быть и множеством, т.е. суммой частей, помноженных друг на друга. Целое как сложение частей есть ценность, а целое как умножение частей есть экономика. Части экономики могут создавать кумулятивный эффект посредством умножения их друг на друга только в том случае, если они правильно структурированы.

«Сумма индивидов составляет совокупное население, однако соблюдение пропорций для различных видов деятельности различных индивидов образует общество, хорошая экономика /…/ это просто соблюдение хороших пропорций частей»[1]. Другими словами, в контексте институциональной теории экономическая мощь нации заключается вовсе не в том, что «всего иметь много». Эта мощь заключается в том, чтобы *достаточное* количество элементов в *структурообразующих* частях оптимально взаимодействовали между собой и с другими элементами социально-экономической системы в целях наращивания *гуманитарного потенциала*.

Ранние экономисты по Коммонзу искали, прежде всего, «причину» и «сущность» экономических явлений. Лишь решив этот вопрос, они переходили к исследованию ценности, которая для них совпадала с накопленной энергией *прошлого*. Мы знаем, что такой же подход характерен и для Маркса, поэтому есть все основания причислять его к ранним экономистам, ведущим свое начало от физиократов, Смита и Рикардо. На этом раннем этапе экономической науки ее центральным понятием был термин «товар». В методологии преобла-

---

[1] Commons J.R. Legal foundations of capitalism. N.Y. Macmillan, 1924. P. 1,2.

дал механистический принцип, разработанный Исааком Ньютоном для точных наук и, вероятно, поэтому с энтузиазмом воспринятый ранними классиками. Они хотели придать нарождающейся науке статус точного знания и поэтому нередко обращали свой взор к методам естествознания.

На смену ранним классикам пришли маржиналисты или сторонники гедонистического подхода в экономике. Для них центр тяжести экономических явлений переместился из прошлого в *настоящее*. Ценность стала отождествляться с наслаждением, которое испытывается здесь и теперь. Разумеется, как мы уже видели, существовало несколько конкурирующих школ предельной полезности, и не все из них были исключительно гедонистическими, а некоторые, например, австрийцы, уделяли также внимание феномену *неопределенности*, т.е. будущему, а не только настоящему. На данном маржиналистском этапе термин «ощущение» стал конкурировать с термином «товар». Произошли перемены и в методологии: хотя механистический подход сохранил свое господство, к нему в качестве равноправного помощника был добавлен так называемого принцип дефицита (principle of scarcity), который молчаливо практиковался и ранними классиками. Ведь именно ощущение определенного дефицита, по мнению маржиналистов, заставляет индивида предпринимать экономически значимые действия.

Наконец, в качестве третьей парадигмы экономической науки Коммонз выделяет все современные направления экономической мысли, для которых местопребыванием ценности являются надежды, страхи, вероятности и скоротечное время. Все эти факторы относятся к будущему, но руководят настоящим, т.е. направляют актуальное поведение экономических агентов. На третьем этапе основным термином экономической науки становится понятие «транзакция». Здесь происходят решительные перемены в методологии, которые заслуживают отдельного рассмотрения (см. ниже).

Как видим, для институциональной перспективы Коммонза характерен несколько иной ракурс, чем для теории Веблена. Если Веблена, прежде всего, интересует поведенческий, *интерактивный* аспект социальных институций, то Коммонз, не теряя из виду процессуальный момент, часто делает акцент на *организационном оформлении* социальной институции. Этот акцент виден и в том определении, которое Коммонз

дает «институции». Так, по его мнению, «мы можем определить институцию как коллективный акт в целях контроля над индивидуальным актом»[1]. Как следует из определения, институция не является базовым понятием для Коммонза. Исходным понятием для него является термин «транзакция», или дело, сделка. В основе понятия «транзакция» лежит как представление об одностороннем длящемся акте (дело), так и представление о встречном, двустороннем процессе (сделка). Эта двузначность позволяет Коммонзу рассматривать «транзакцию» как исходный момент во всяком социальном явлении.

Постепенное закрепление определенного *порядка* или *последовательности* тех или иных транзакций приводит к оформлению того, что Коммонз называет плохо переводимым на русский язык термином «going concern». Обычно это многозначное словосочетание переводят весьма вольно, как «коллективный институт»[2]. Однако возможен гораздо более точный перевод: «действующее предприятие». Но всегда надо помнить о том, что «действующее предприятие» в рамках теории Коммонза — это не обязательно «фабрика, производящая продукцию», а любое «социальное дело, организационно оформленное и функционирующее в соответствии с закрепившейся совокупностью процедур». При таком подходе в объем понятия «going concern» можно включить столь разные социальные организмы, как семью, профсоюз, банковское учреждение, роту солдат на учениях и т.д.

Итак, тщанием Коммонза появилась новая экономическая категория «действующее предприятие» (going concern), которой он отводил центральное место в своей программе социальных реформ. Коммонз полагал, что государство в ходе неустанной законодательной работы может *так* изменить свою структуру, чтобы носителями политической воли стали представители наиболее репрезентативных «going concerns» (далее везде: «корпоративные институции»). Другими словами, Коммонз считал возможным использовать законодательный механизм для постепенного демонтажа политической системы капитализма, основанной на представительстве идеологических партий и создания вместо этого структуры корпоративных институций, отражающей соответствующие сегменты общества.

---

[1] Neale W.C. Institutions, in: Evolutionary Economics. Ed. By M. R. Tool. Vol.1. London, Armonk: Sharpe. 1988. P. 228.

[2] Ядгаров Я.С. Указ. соч. С. 338.

2.2.3. Рабочие правила корпоративных институций

Более поздние экономические теории, по мнению Коммонза, должны были дать объяснение прежде неизвестным или таким малоизученным явлениям, как появление новых форм ассоциаций в виде монополистических или олигополистических корпораций, профсоюзов, разнообразных добровольных объединений. Все эти социально-экономические образования, возникавшие как бы из хаоса, каким-то образом начинали функционировать и взаимодействовать с социальным окружением. Постепенно в ходе этого взаимодействия возникали более или менее устойчивые практики, которые в конечном итоге получали закрепление в тех или иных правилах. Совокупность правил поведения этих новообразований Коммонз назвал термином «рабочие правила корпоративных институций» (working rules of going concerns). В эту рубрику Коммонз включил «статутное право, правила розничной торговли, этику бизнеса, бизнес-методы, иные правила поведения, которые указанные управляющие или регулирующие группы ассоциированных индивидов установили для руководства транзакциями»[1].

Тем самым в программу экономических исследований Коммонз включил «принципы коллективного управления транзакциями посредством ассоциаций и правительств, устанавливающих пределы эгоизму»[2]. Интересно, что Коммонз считает возможным дать исчерпывающий перечень *форм*, в которых можно выразить любое возможное рабочее правило. Так, он выделяет четыре глагола для руководства и ограничения индивидов в их транзакциях. Эти глаголы говорят о том, «что индивиды *должны* или не должны делать (принуждение или обязанность), что они *могут* делать без *помехи* со стороны других индивидов (дозволение или свобода), что они *могут* делать с *помощью* публичной власти (компетенция или право) и в чем они не могут рассчитывать на содействие публичной власти (ограничение права или подвергание)».[3]. Как видим, в основе этой классификации лежит критерий *убывания присутствия* публичной власти в транзакциях физических и юридических лиц.

---

[1] Commons J.R. Legal foundations of capitalism. N.Y. Macmillan, 1924. P. 6.
[2] Commons J.R. Op. cit. P. 6.
[3] Commons J.R. Op. cit. P. 6.

Из данной классификации видно, что Коммонз в отличие от Веблена разделял некоторые аксиомы экономического либерализма. Так, власть государства наиболее сильна в части прямых предписаний или запретов, причем здесь речь идет об уголовно-правовой или административно-правовой компетенции государства. В установлении этих правил государство обычно выступает как прямо заинтересованное лицо. Далее государство выступает своеобразной преградой на пути тех, кто покушается на свободы других лиц. Иначе говоря, в части дозволений государство напрямую защищает индивидуальную свободу. Эта заградительная власть государства обладает весьма высокой интенсивностью.

Однако область защиты *притязаний* частных лиц со стороны государства не столь велика, как область защиты личных *свобод*. Другими словами, государство обычно защищает лишь те притязания лиц, в отношении которых вынесено благоприятное решение судебного или административного органа. Наконец существует достаточно обширная «внеправовая» зона частной жизни, в которую государство не вмешивается. Так, католический священник где-нибудь во Франции не вправе требовать от государственной власти оказать давление на прихожан, которые перестали ходить на воскресные мессы. Своим воздержанием государство или иной носитель публичной власти фактически оставляют кюре в состоянии «незащищенности» (exposure). В нашем примере, кюре «подвергается» (is exposed) со стороны государства тому, чтобы и впредь терпеть подобное поведение прихожан, если он сам ничего с этим поделать не может.

Как видим, рабочее правило корпоративной институции можно оценивать в двоякой перспективе. Так, всякое такое правило является источником права, обязанности или свободы индивида. Но это же правило может «подвергать» данного индивида воздействию со стороны субъективного права или свободы другого лица. Таким образом, всякую экономическую транзакцию по Коммонзу можно сформулировать — альтернативно или кумулятивно — в терминах (1) обязанности, (2) дозволения, (3) компетенции и (4) ограничения или подвергания. Интересно сравнить эти четыре инструмента, предложенные Коммонзом, с инструментами, традиционно выделяемыми теорией права.

Прежде всего, возникает вопрос о взаимном соотношении этих четырех инструментов. Являются ли они равнозначными, или же некоторые из них сводимы к другим? Многое здесь зависит от применяемых терминов. Так, в теории права принято различать понятия «обязанность» и «предписание». Предписание, так или иначе, устанавливает определенные обязанности, но при этом предписание обычно ассоциируется с правилом, содержащимся в *императивной норме*. Обязанность же имеет более широкое содержание. Во-первых, она не обязательно имеет юридическую природу. Так, говорят о нравственной или религиозной обязанности. Во-вторых, обязанности могут устанавливаться не только посредством императивных или предписывающих норм права. Например, обязанность *косвенно* устанавливается *диспозитивной* нормой в том смысле, что адресаты этой нормы *обязаны* соблюдать установленное в ней правило, если они не воспользовались предусмотренной этой же диспозитивной нормой возможностью закрепить для своего правоотношения иное правило поведения. Кстати, если они установили конвенционную норму для своего будущего поведения, то они также *обязаны* ее соблюдать. Отсюда, быть может, парадоксальный вывод: всякая диспозитивная, а также конвенционная норма права, в конечном итоге, устанавливает определенный императив поведения.

Коммонз различал три типа транзакций, или сделок: коммерческие, управленческие и рационирующие. «Управленческие сделки выражают отношение между руководителями и подчиненными; к рационирующим сделкам относятся налогообложение, бюджет, регулирование цен, решения правлений корпораций»[1]. Однако преобладают как раз коммерческие транзанкции, которые включают в себя три этапа: (1) переговоры, (2) закрепление обязательств сторон и (3) исполнение. В ходе транзакционного процесса стороны активно применяют так называемого переговорную силу (bargaining power).

В результате — отчасти силовым, отчасти компромиссным методом — стороны приходят к определению «разумной цены». Здесь перед нами в неожиданном обличье возникает идея «конституированной ценности» Прудона (см. выше). Правда, в основе «разумной цены» Коммонза лежит не идея трудовой стоимости, как у Прудона, а

[1] История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой). М.: Инфра — М, 2003. С. 324.

идея взаимной нейтрализации «переговорных сил» сторон. В любом случае фирменным знаком теории разумной цены Коммонза является представление о контрактной природе не только конечной цены, но и действительной ценности продукта.

2.2.4. Капитализм как система юридических процедур

Рабочие правила корпоративных институций и соответствующее смещение акцента экономической науки с «метода дефицита» на методы права позволяют в ином ракурсе рассмотреть некоторые базовые экономические понятия. Так, по мнению Коммонза, термин «собственность» перестал обозначать принцип исключительного удержания физических объектов в физической же власти индивида. Хотя здесь Коммонз не вполне различает *фактическое* владение, с одной стороны, и собственность как институт *права*, с другой, ход его аргументации совершенно последователен и отвечает его эволюционному методу. Как бы то ни было, в условиях развитого капитализма принцип собственности стал совпадать с «идеей контроля над ограниченными ресурсами и, тем самым, с идеей неосязаемой и невещественной собственности, возникающей только в силу норм права, регулирующих транзакции»[1].

Следовательно, в современную эпоху собственность не может даже возникнуть там, где не наблюдается транзакционный процесс, которым руководят рабочие правила, эволюционно возникающие в ходе организационного оформления тех или иных корпоративных институций. Коммонз отмечает сложную природу корпоративной институции, в которой физические процессы переплетены с социальными. Так, всякая транзакция есть некий длящийся акт, в которой «две или более воли дают, берут, уговаривают, надавливают, мошенничают, командуют, подчиняются, соревнуются, управляют в мире дефицита и /…/ правил поведения»[2].

Однако процесс транзакций всегда осуществляется по поводу других процессов как физического, так и социального характера. Таким образом, в жизни корпоративной институции *технологический* процесс (трансформация продуктов в процессе производства) и *пред-*

[1] Commons J.R. Legal foundations of capitalism. N.Y. Macmillan, 1924. P. 6.
[2] Commons J.R. Op. cit. P. 7.

принимательский процесс (бизнес в широком смысле) тесно переплетены друг с другом. В рамках корпоративной институции технологическому и предпринимательскому процессу соответствуют две ипостаси экономической власти: *производительная* власть (producing power) и *переговорная* или *рыночная* власть (bargaining power). Производительная власть направлена на увеличения массы потребительных ценностей. Ей противостоит рыночная власть, которая, напротив, используется корпоративным менеджментом для сдерживания производства продукции с целью удержания рыночной цены. Отсюда Коммонз делает важный вывод о том, что смещение акцента в «понятии «собственность» от потребительной стоимости к меновой стоимости вещей и, тем самым, от производительной власти, которая увеличивает потребительные стоимости, к рыночной власти, которая увеличивает меновые стоимости, является больше, чем просто смещением, это — переворот»[1].

В результате этого переворота, по мнению Коммонза, понятия «собственность» и «свобода» стали совпадать. Это следует понимать не только в том (еще гегелевском) смысле, что собственность есть внешняя форма свободы индивида. Это следует понимать, прежде всего, в том смысле, что свобода — это *капитал* индивида, что свобода, в известном смысле, *отчуждаема*. Если согласно Коммонзу кто-то продает Вам свои деловые связи, то вместе с тем он частично продает и свою свободу: отныне он не в праве пользоваться этими связями в своих личных целях. Почему же свобода *любого* вменяемого лица, по мнению Коммонза, является *ценной* в капиталистическом смысле? «Потому что — отвечает Коммонз — она содержит не вещи, а предполагаемые транзакции». Таким образом, «**свобода является юридическим эквивалентом ожидаемых транзакций**»[2]. Ценность индивидуальной свободы тем выше, чем выше потенциал данного лица участвовать в большом количестве дорогостоящих транзакций в будущем.

Однако помимо юридического эквивалента, (личная) свобода имеет также и экономический эквивалент, который «есть возможность (freedom) выбирать между двумя степенями власти над лица-

---

[1] Commons J.R. Op. cit. P. 21.
[2] Commons J.R. Op. cit. P. 25.

ми»[1]. Как видим, экономический аспект личной свободы во многом совпадает с действенной волей лица (см. выше). Свобода индивида, по мнению Коммонза, представляет собой динамическое, а не статическое понятие. Упрощенно говоря, свое согласие на более тяжелые обязательства индивид «продает», по понятным причинам, за более высокую цену, чем свое же согласие на менее обременительные обязательства. В условиях капитализма индивид постоянно вовлекается в различные транзакции, обременяющие его свободу: он не может ее совсем не «продавать», но также и не может и продать ее совсем и навсегда, поскольку это противоречит капитализму как строю, гарантирующему экономическую демократию, т.е. определенные свободы каждому хозяйствующему субъекту.

Следовательно, личная свобода имеет двоякую природу: в юридическом отношении она представляет собой капитал, т.е. эквивалент ожидаемых транзакций данного лица как свободного экономического агента. В экономическом же отношении личная свобода равнозначна потенциалу различных альтернатив поведения индивида, т.е. возможность выбора, по крайней мере, между двумя вариантами будущего поведения. Экономическая свобода лица всегда предполагает наличие, по крайней мере, «жесткого» и «мягкого» варианта поведения. Как ни парадоксально, наличие только «жесткой» программы у экономического агента может представлять собой *меньшую*, а не большую экономическую власть по сравнению с другим экономическим агентом. У последнего может и не быть возможности ответить противнику столь же жестко, но зато вместо одной жесткой у него могут быть в наличии *две* программы противодействия: мягкая и индифферентная, или претерпевающая.

Таким образом, настоящая власть есть возможность выбора между альтернативными средствами давления или — что то же — альтернативными степенями волевого сопротивления индивида противодействующим обстоятельствам. Чем больше у властвующего индивида таких степеней и средств, чем более они изящны, тем проще и незаметнее они переходят друг в друга, образуя беспрерывный поток управленческих транзакций, тем легче ему управлять собою и своим окружением. Ведь при возрастающей дифференциации средств и ме-

[1] Commons J.R. Op. cit. P. 29.

тодов поведения процесс управления переходит с субъектного уровня на уровень **институционной власти**, когда управление фактически идет само собой, за счет отлаженной системы управленческих транзакций. На наш взгляд, в этом ракурсе иную интерпретацию может получить знаменитый даосский принцип управления: «О хорошем правителе народ лишь знает то, что он существует».

Интересно, что Коммонз, похоже, не делает принципиальных различий между *транзакциями* экономического субъекта и *актами* субъекта права, но это отождествление допустимо лишь в том случае, если *мы юридический акт будем понимать как разновидность транзакции*, а не наоборот. Так, всякий хозяйствующий субъект по Коммонзу, в конечном итоге, может выстраивать свои транзакции в трех возможных режимах: (1) режим действия (performance) (2) режим бездействия (avoidance), и (3) режим выдержки или претерпевания (forbearance). Ссылаясь на теоретиков общего права, Коммонз отмечает базовый характер транзакционной дихотомии «действие — бездействие». Однако он отмечает, что (1) термин «акт», которыми пользуются юристы для обозначения действия ущербен по ряду причин и что (2) термин «бездействие» не столь монолитен, как это кажется на первый взгляд.

Ad (1). В слове «акт» Коммонзу не нравилась созерцательная коннотация этого термина в том смысле, что для акта требуется некий внешний наблюдатель, который регистрирует этот акт, но сам не обязательно в нем участвует. Следуя Веблену в понимании человеческой природы как перформативной, Коммонз считает возможным «заменить термин «акт» термином «действие или исполнение» (performance)»[1]. По его мнению, этот термин хорошо передает самодостаточный (в смысле волевого акта) и одновременно телеологический характер всякой экономической транзакции.

Ad (2). В бездействии Коммонз подчеркивает определенную двойственность. С одной стороны, индивид может бездействовать ненамеренно, например, по забывчивости не прийти на вечеринку. Этот вид бездействия Коммонз называет «упущение» в собственном смысле (omission). Иное дело, когда индивид намеренно не идет на вечеринку, даже если помнит о ней. Здесь его бездействие носит уже

---

[1] Commons J.R. Legal foundations of capitalism. N.Y. Macmillan. 1924. p.74

другой (активно-волевой) характер. Такое намеренное непоявление на вечеринке тоже подпадает под понятие «упущение», но это именно преднамеренное упущение или уклонение (avoidance). Значение таких уклонений настолько велико как в правовой, так и в экономической жизни, что Коммонз считает возможным закрепить их отдельным термином «выдержка, претерпевание» (forbearance) и выделить в самостоятельный режим экономических транзакций.

Будучи последовательным сторонником динамического, а не статического подхода, акт выдержки или претерпевания Коммонз рассматривает как некий континуум затраты личной энергии. Крайними точками этого континуума выступают «действие» (performance), с одной стороны, и (индифферентное) бездействие (omission), с другой. Иначе говоря, выдержка может проходить очень интенсивно, требуя больших энергетических затрат, для того чтобы не сделать что-то определенное (например, в течение назначенного срока проявить долготерпение и все-таки «не позвонить», отказавшись, тем самым, от какого-либо соблазнительного, но несвоевременного предложения).

С другой стороны, выдержка, воздержанность может быть чуть интенсивнее обычного упущения, когда, скажем, студент принимает решение не идти на лекцию за пять минут до звонка и, стало быть, весь процесс выдержки у него равен этому промежутку времени. Разумеется, акт долготерпения может быть в итоге безуспешным, когда мы все-таки совершаем действие, от которого вознамерились уклониться. В этом случае, обычно говорят, что у челов. слабая воля, что совсем не обязательно. Более того, волевые характеристики челов. часто проявляются в модификациях волевых актов, например, в том, *насколько изящно* он уклоняется, т.е. что он делает для того, чтобы не сделать нечто другое. Индивид может искусственно трансформировать выдержку или претерпевание в некое подобие упущения, но при этом оставаться волевым человеком.

Возьмем следующую ситуацию: индивид получает интересное приглашение, срок дачи согласия на него ограничен; индивид решает все-таки отказаться, но сильно сомневается в модусе своего промежуточного поведения. Тогда он делает следующее: вместо того, чтобы оставаться в городе в режиме доступности, индивид отправляется на дачу и «забывает» дома мобильный телефон, этим он облегчает себе

процесс выдержки, поскольку все равно не сможет сделать ожидаемый от него звонок. Этот пример, разумеется, можно трактовать в обыденном ракурсе как «акт слабоволия», но можно рассмотреть и в терминах личной свободы, поскольку индивид — на уровне практического знания — делает выбор между двумя альтернативами: «городской» и «дачной» линии промежуточного поведения.

Коммонз интересовался по преимуществу лишь одним вариантом выдержки или претерпевания, где индивид сопротивляется внутреннему побуждению все-таки совершить действие, которое акт волевого воздержания должен заблокировать. Мы видели, что при этом индивид с разной степенью интенсивности ощущает бремя выдержки и пользуется личной свободой для того, чтобы модифицировать наиболее жесткую или интенсивную ситуацию волевого воздержания в более мягкую ситуацию упущения или фальсифицированной забывчивости.

Выводы для финансово-правовой политики:

❖ Одной из главных целей финансово-правовой политики является (а) выявление секторов социально-экономической активности, ответственных за будущее развитие **гуманитарного потенциала общества** и (б) адресная поддержка людей, занятых в этих секторах. При этом средства финансово-правовой политики должны быть достаточно гибкими для того, чтобы адекватно сопровождать **динамику** всех процессов, связанных со структурными сдвигами в гуманитарном потенциале общества, т.е. финансы должны своевременно перемещаться туда, где возникают новые кластеры инноваций.

❖ Финансово-правовая политика должна стимулировать комплексное исследование так называемого рынка занятости, помогая в опережающем режиме регулировать отток трудовых ресурсов из стареющих отраслей хозяйства и приток их в перспективные отрасли. Это предполагает наличие разветвленной системы постоянного обучения и переобучения кадров.

❖ Современные финансовые институты (коммерческие банки, страховые компании и т.п.) представляют собой разновидность корпоративных институций (going concerns), рабочие правила которых (working rules) по преимуществу носят непрозрачный характер. Этим они *уже* представляют опасность для демократических принципов и институтов. Поскольку ни один финансовый институт не может без

угрозы для своего существования отказаться от практики конфиденциальной обработки информации и акцента на неформальные процедуры принятия решений, то в целях защиты гражданского общества от финансовой олигархии государство должно содействовать созданию *Модельного* кодекса *финансовой этики.* Те финансовые институты, которые заявят о своей приверженности Модельному кодексу в целом или в отдельных его частях, могут получить статус «национального финансового института» и пользоваться привилегиями, которых будут лишены прочие финансовые институты.

❖ Финансово-правовая политика всегда имеет альтернативу между поддержкой (а) производительной власти наемных работников через посредство профсоюзов и (б) рыночной власти финансово-промышленной олигархии. Между этими силами всегда будет существовать антагонизм, но иногда его можно временно «приглушить», например, тем, что внутри страны отдается предпочтение производительной власти профсоюзов, а в экспортной политике поддерживается рыночная власть финансово-промышленных групп государства.

❖ Поскольку личная свобода является в принципе *отчуждаемым капиталом*, государство должно (а) обозначить приемлемые пределы отчуждаемости этой свободы и (б) установить *штрафные санкции* в отношении тех физических и юридических лиц, которые, эксплуатируя зависимое положение и(ли) низкую самооценку тех или иных индивидов, фактически консервируют в обществе рабскую психологию. Суммы указанных штрафных санкций должны направляться в *фонд либеральной ресоциализации*, который должен разрабатывать программы обучения и профессиональной подготовки всех лиц, не сумевших отстоять свою личную свободу.

Глава 3. КОНВЕНЦИОННАЯ ТЕОРИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ КЕЙНСА

Как-то раз Кейнс спросил Лопухову[1]:
«О чем ты думаешь?»
«Ни о чем» — сказала она.
«Хотел бы и я так!» — заметил Кейнс.

3.1. Классические и маржиналистские предпосылки «Общей теории» Кейнса

Как яркий представитель британской (Кембриджской) экономической школы и ученик Альфреда Маршалла, признанного синтезатора разнородных идей, Джон Мейнард Кейнс (1883 — 1946) объективно был носителем сразу двух традиций: классической, восходящей к Адаму Смиту, и неоклассической или маржиналистской. Обе традиции по многим вопросам находились в оппозиции друг к другу. Концептуальный разрыв между макроэкономическим подходом классиков и микроэкономической перспективой маржиналистов, в какой-то степени, пытались «заштопать» Вальрас и Маршалл. Но с другой стороны, введением в научный оборот термина «экономикс» Маршалл фактически признал архаичность старой политической экономии Смита и Рикардо.

Для Кейнса этот разрыв представлял не только концептуальную, но и методологическую проблему. Дело в том, что центр тяжести его научных интересов постепенно переместился в *доклассическую* стадию экономической науки, к воззрениям *меркантилистов*. Классическая парадигма для Кейнса не была сакральной уже потому, что Адам Смит первый ввел правило революционного переворота в науке. Как свидетельствует Эрих Стрейслер, «Адам Смит поставил себе задачу (had set out) — как он сам говорил — опровергнуть каждый «ложный принцип» книги Стюарта, «ни разу не упомянув о ней»«[2]. Надо признать, что в какой-то степени Смит преуспел — и не

[1] Лидия Лопухова — русская балерина, на которой Джон М. Кейнс женился в 1925 г., когда ему было 42 года.
[2] Streissler E. W. The Influence of German Economics on the Work of Menger and Marshall, in: Carl Menger and his Legacy in Economics. (ed. by B.J. Caldwell) Durham, London: Duke University press, 1990, P. 47.

только в Англии. Например, авторитетный и весьма ценный учебник «История экономических учений» под редакцией В.С. Автономова, О.И. Ананьина и Н.А. Макашевой, упоминая «крупнейшего представителя позднего меркантилизма Джеймса Стюарта (1712 — 1780), автора двухтомного «Исследования принципов политической экономии» (1767)», отводит анализу его идей всего один абзац (на стыке двух страниц)[1].

Похоже, что методология Кейнса носила *ретроактивный* характер, несмотря на явный *футуризм* его Общей теории, подчиненной принципам неопределенности, ожиданий и т.п. (см. ниже). Другими словами, *методологически* Кейнс двигается все время вспять. Специфику своего маржиналистского образования Кейнс преодолевал, обращаясь к основополагающим принципам классиков (см. ниже), а недостатки классического подхода восполнял путем сильных заимствований из творчества меркантилистов. У Кейнса есть и третья, так сказать, скандальная группа источников. Речь идет о гетеродоксах экономической науки, вроде аргентинско-немецкого коммерсанта Гезелля, британского майора Дугласа, антиимпериалиста и «ренегата» Гобсона, демонстративно покинувшего лагерь ортодоксов и т.п. Заимствованиями из *этих* источников Кейнс, похоже, сознательно эпатировал академический истеблишмент, раненую совесть которого воплощал профессор Хайек, не устававший клеймить Кейнса и его «краткосрочную» экономику за «предательство главной обязанности экономиста»[2]. По мнению Хайека, эта обязанность заключается в том, чтобы оставаться оракулом *долгосрочных* тенденций экономического *равновесия*. Ответ Кейнса на эту критику известен: «In the long run we are all dead»[3].

Классическая теория была дорога Кейнсу, прежде всего, потому, что сердцевину классической экономики составляет идея «излишка». Соответственно, для классического подхода центральными являются теории стоимости и распределения. Эти теории презюмируют способность экономики производить некий излишек сверх потребно-

---

[1] История экономических учений (под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой). М.: Инфра — М, 2003. с. 37-38.

[2] Hayek F. The Economics of Abundance, in: The Critics of Keynesian Economics. Ed. by H. Hazlitt N.Y.: Van Nostrand, 1960. P. 129.

[3] англ. «В долгосрочной перспективе мы все мертвецы».

стей сферы производства, т.е. сверх расходуемых (в процессе воспроизводства) материальных ценностей. При этом для классиков основной была «задача объяснить характеристики долгосрочного состояния экономики, а именно естественные цены товаров и естественные нормы заработной платы, прибыли и ренты»[1].

Идею излишка классическая традиция рассматривала не только в позитивном плане, т.е. в терминах «богатства наций», но и в негативном плане. Негативный излишек обычно имеет тенденцию накапливаться в виде избыточной рабочей силы. В качестве противодействия негативному излишку классики изобрели так называемого железный закон заработной платы, которого латентно придерживался даже такой антикапиталист, как Карл Маркс. В интерпретации Маркса стоимость товара «рабочая сила» колеблется вокруг так называемого прожиточного уровня, что препятствует чрезмерному размножению пролетариата. В современную эпоху идею негативного излишка возродил Римский клуб в виде концепции «золотого миллиарда». Другими словами, по мнению Римского клуба, ресурсов Земли хватает для полноценной жизни не более одного миллиарда людей, все остальные — лишние.

Мы не знаем, что мог бы ответить Кейнс на теорию «золотого миллиарда», но, скорее всего, он оказался бы ее противником. Как бы то ни было, Кейнс интересовался «излишком» лишь в *позитивном* значении «богатства нации», а не в негативном значении избытка трудовых ресурсов. Для Кейнса, таким образом, стояла задача отсоединить идею излишка от идеи долгосрочного состояния экономики, что он и сделал в своей Общей теории, которая, следовательно, является своеобразным описанием краткосрочной экономики излишка. Но оставался вопрос, что делать со знаменитыми естественными ценами товаров и нормами заработной платы классиков? С точки зрения классиков, естественные цены являются своеобразными центрами гравитации, вокруг которых колеблются, тяготея к ним, факторы, определяющие спрос и предложение. Это предопределило известную дихотомию экономической науки. Теории стоимости и распределения, с одной стороны, и теории денег, цикла и кризиса, с другой, рас-

[1] Hamouda O.F. and G.C.Harcourt. Post-Keynesianism: from Criticism to Coherence, in: New Directions in Post-Keynesian Economics. Ed. by J. Pheby. Aldershot etc.: Edward Elgar Publishers, 1989. P. 4.

сматриваются отдельно, без всякой взаимосвязи друг с другом и, соответственно, помещаются в разные тома учебников по экономике.

Маржиналистов естественные цены как таковые вообще не интересовали: главный предмет их интереса, с точки зрения классиков, был сосредоточен на весьма узкой, специальной теме. Короче говоря, авторов «маржиналистской революции» интересовал *потребительский спрос*. Так, Вальрас, Менгер и Джевонс независимо друг от друга выдвинули теории распределения потребительского спроса, основанные на принципе максимизации полезности. Они пришли к выводу, что предельная полезность пропорциональна цене. Отсюда возник и маржиналистский образ хозяйствующего субъекта, мгновенно реагирующего на ценовые показатели. «Этот образ рационального, эгоистичного (self-interested) индивида, вырабатывающего на рынке оптимальный ответ на меняющиеся ценовые сигналы, стал сущностью неоклассической экономики»[1]. Такой подход учитывал исключительно показатели спроса, т.е. Вальрас, Менгер и Джевонс исходили из презумпции, что спрос является единственным детерминантом цены. Альфред Маршалл исправил эту односторонность своей знаменитой метафорой о «ножницах», согласно которой цена определяется как нижним лезвием (спрос), так и верхним лезвием (предложение) «рыночных ножниц».

Итак, если сформулировать сущность маржиналистской революции в одном предложении, то она, очевидно, сводится к замене теории стоимости Рикардо, согласно которой цена продуктов определяется *стоимостью факторов производства*, маржиналистской теорией *цены спроса*. При этом маржиналисты доказывают, что стоимость или цена факторов производства не только не определяет стоимость продукции, но и сама является зависимой от спроса. Отсюда маржиналисты как сторонники субъективной ценности испытывали значительные затруднения в части *агрегирования* спроса и предложения. В отличие от классиков маржиналисты, как правило, исходили из того, что потребители сильно различаются по своим потребностям, а производители — по своим затратам. Вообще склонность к агрегированию можно рассматривать как визитную карточку классического, а не маржиналистского подхода.

[1] Bleaney M. The Rise and Fall of Keynesian Economics. London: Macmillan, 1985. P. 3.

Как бы то ни было, в части вопроса о *долгосрочном* значении естественных цен Кейнс отвергает перспективу Вальраса, Менгера и Джевонса и следует за своим учителем Маршаллом. Но синтез, осуществленный Маршаллом, далеко не во всем удовлетворял Кейнса. Маршалл сохранил дихотомию между стоимостью и распределением, с одной стороны, и теорией денег, с другой, но при этом он стерилизовал теорию стоимости тем, что переформулировал долгосрочные естественные цены, изложив их в терминах факторов спроса и предложения. При этом «классическое понятие «излишка» исчезло, цены перестали отражать воспроизводство и стали индикаторами редкости»[1]. Но, как мы видели, как раз идея излишка Кейнсу была очень дорога. Правда, в теории Кейнса излишек важен не сам по себе, а как некий субстрат для преодоления дефицита так называемого эффективного спроса. Инструментом же этого преодоления служит в Общей теории так называемого **мультипликатор инвестиций** (см. ниже).

Вообще идея эффективного спроса является центральной темой Общей теории. От меркантилистов Кейнс позаимствовал или обновил представление об экономическом субъекте, как, прежде всего, **потребителе**. Эта перспектива не могла не столкнуться с классическим образом экономического агента как «homo oeconomicus», всегда стремящегося к наживе, а не к потреблению как таковому. Ортодоксальные экономисты в защиту принципа «homo oeconomicus» выдвигают два базовых аргумента. Первый аргумент сформулировал профессор Л. Роббинз. По его мнению, экономисты вовсе не утверждают, что человек представляет собой попросту зверька, максимизирующего выг.. Экономисты «лишь требуют, чтобы он выбирал оптимальные способы ее достижения»[2].

Другой аргумент восходит к профессору Ф. Хайеку. В его интерпретации принцип «homo oeconomicus» означает, что индивиды — «лучшие судьи (в оценке) своих обстоятельств, интересов и предпочтений»[3]. Поправка Роббинза, на наш взгляд, ничего не меняет. Более

[1] Hamouda O.F. and G.C.Harcourt. Post-Keynesianism: from Criticism to Coherence, in: New Directions in Post-Keynesian Economics. Ed. by J. Pheby. Aldershot etc.: Edward Elgar Publishers, 1989. P. 5.
[2] Hutton W. The revolution that never was: an assessment of Keynesian economics. London, N.Y.: Longman, 1986. P. 9.
[3] Hutton W. Op. cit. P. 9.

того, она лишь усиливает подозрения о внутренней несогласованности принципа «homo oeconomicus». Во-первых, следует отметить его скрытую нормативность. В нормативности как таковой, разумеется, нет ничего порочного. Но дело в том, что согласно ортодоксальным взглядам экономическая наука является позитивной, а не нормативной отраслью знания. Следовательно, ее принципы являются позитивными, т.е. фиксируют факты, в отличие от нормативных дисциплин, вроде этики и права, которые — явно или тайно — являются оценочными. Здесь не место, заострять этот интересный вопрос, так или иначе мы его касались при анализе творчества институционалистов (см. выше).

Во-вторых, экономисты могут «требовать» все что угодно, но обычные люди, как правило, и не подозревают о том, что именно от них требуют экономисты. В-третьих, *оптимальное* средство означает наилучшее средство при данных условиях. Отсюда следует, что обычный человек перед тем, как принять решение должен рассмотреть все особенности наличных условий, перебрать все наличные способы достижения цели, дать им рациональную оценку, т.е. найти среди них «оптимальный». Это слишком жесткое требование для нормального челов..

Роббинз презюмирует, что все указанные процессы поддаются *квантификации*. Но, как убедительно доказывает Кейнс, люди, как правило, принимают экономические решения в условиях неопределенности, т.е. в условиях невозможности пересчитать шансы того или иного поведения. Отсюда следует, что даже если мы соглашаемся воспринимать среднего челов. как способного и эффективного бухгалтера, это допущение все равно не имеет практического смысла в условиях принципиально неквантифицируемой неопределенности.

Аргумент Хайека не менее дискуссионен. Опять-таки мы наталкиваемся на скрытую нормативность якобы позитивного принципа. В переводе на реальные обстоятельства Хайек утверждает примерно следующее: «Люди *должны быть* лучшими судьями своих собственных интересов, в противном случае они рискуют оказаться в проигрыше». Действительно, разумное меньшинство стремится следовать этому принципу, и в их отношении он является позитивным, отражающим реальную действительность. Но как быть со всеми остальными? Как быть с бесчисленными рабами агрессивной рекла-

мы? Как быть с маленьким «человеком без качеств», бегущим от личной свободы, так как она предполагает и личную ответственность?

Даже если эти люди понимают, что у них *должны* быть какие-то личные интересы и таковые имеются в действительности, нет никакой гарантии, что со временем у них появится *осознание* этих интересов как *мотивов* поведения. Профессору Хайеку, вероятно, не приходила в голову мысль о том, что есть люди, которые вообще предпочитают обходиться без долгосрочных интересов, если под интересом понимать некий длящийся вектор направленного поведения. Как бы то ни было, Кейнс доказывает, что большинство людей предпочитает фрагментировать время на относительно короткие отрезки, и это, как ни странно, помогает им — некоторое время — выживать также и в долгосрочной перспективе, разумеется, оставаясь при этом «людьми без качеств».

Как ни странно, именно творчество Кейнса доказывает, что маржиналистской парадигме не удалось окончательно вытеснить классическую перспективу на экономические проблемы. Но при этом маржиналисты, в какой-то мере, институционально закрепили раскол в теоретическом фундаменте экономической науки. С тех пор не прекращаются попытки найти какое-то звено примирения между классическим, прежде всего, рикардианским наследием и маржиналистской перспективой. Некоторые ученые полагают, что у двух оппонирующих направлений экономической мысли есть общие моменты для будущей конвергенции. В частности, Адольф Нусбаум выдвигает явно кейнсианский аргумент о том, что «*дефицит времени* является общим, как для проблем производства, так и потребления; время может подойти в качестве относительного стандарта стоимости, преодолевая, таким образом, разрыв между теорией стоимости, основанной на идее издержек производства, и теорией стоимости, основанной на идее полезности[1]. В порядке поиска общего знаменателя для классического и маржиналистского подхода уже во второй половине XX в. выдвигались и другие — более оригинальные — предложения. Так, немецкий экономист русского происхождения С. Загоров предложил взять в качестве общего мерила понятие «**энергия**». По его убежде-

[1] Nussbaum A. On the Compatibility of Subjective and Objective Theories of Economic Value, in: Carl Menger and the Austrian School of Economics. (eds. J.B. Hicks and W. Weber). Oxford: Clarendon press. 1973, p.84

нию экономические стоимости как в производстве, так и в потреблении можно измерять именно в терминах энергии. Более того, он даже разработал идею национального энергобаланса[1].

В этом контексте учение сэра Джона Мейнарда Кейнса следует рассматривать как наиболее известное и влиятельное среди многих других — менее известных и менее влиятельных. Однако это ни в коей мере не умаляет значение того вклада, который Кейнс внес в развитие экономической мысли. Дело в том, что Кейнс выступал не только новатором, но и синтезатором, прежде всего, в развитии теории ликвидности, мультипликатора и т.п. Несмотря на контрреволюционный пафос своего творчества, самим названием своего труда (Общая теория) Кейнс хотел подчеркнуть преемственность с неоклассической традицией. Термин «Общая теория» означает, что кейнсианская концепция производства и занятости является общим случаем, в то время как неоклассическая теория представляет собой специальный случай, применимый только к ситуации полной занятости.

Неоклассическая традиция исходила из того, что в долгосрочной перспективе каждый рынок стремится к равновесию предложения и спроса. Мы знаем, что марксизм также не смог отказаться от идеи долгосрочного равновесия. В этой связи «система Кейнса — это сознательный «выпад» или третья альтернатива как в отношении марксизма, так и в отношении laisser — faire. И эта единственная обстоятельная альтернатива, которая утверждает, что экономика не является ни безупречной машиной, ни системой, обреченной на погибель, а представляет собой человеческое учреждение, подверженное отклонениям и исправляемое человеческим разумом»[2].

Кейнс открыл многообещающую перспективу, согласно которой рыночная экономика представляет собой скорее механизм взаимной адаптации количеств, чем механизм приспособления к ценам и что эта экономика является постоянным процессом экспериментирования в ситуации неопределенности, а ключом к ее производительности является финансовая система. В этих условиях, если рынок не приводит спонтанно к желаемым результатам, необходимой становится интервенция государства. «В совокупности аргумент Кейнса сводится к тому, что рыночная экономика необязательно движется к

[1] см. Sagoroff S. Theorie der volkswirtschaftlichen Energiebilanzen. Würzburg, 1961
[2] Fitzgibbons A. Keynes‘s Vision: a New Political Economy. Oxford. Clarendon press, 1988. P. 2.

равновесию и что наилучший результат необязательно проистекает из свободного обмена между оптимизирующими экономическими агентами»[1].

3.2. Мировоззренческие взгляды Джона М. Кейнса

Сэр Джон был ангажированный человек. Вообще, на наш взгляд, вся жизнь и творчество Кейнса укладывается во франко-английское слово «engagement» во многих значениях этого слова. Мы из этой полифонии выделим лишь пять смыслов: дело, обязательство, стычка, захват и сотрудничество. В старой викторианской Англии вместе с другими участниками Блумберийского кружка (Бертран Рассел, Ванесса и Клив Белл, Вирджиния и Леонард Вулф, Лайтон Стрэчи) Джон Мейнард Кейнс выполнял «ницшеанскую» функцию ревизии моральных устоев общества. Не будучи, в отличие от Ницше, имморалистом по своей жизненной программе, Джон Мейнард Кейнс стал на некоторое время «имморалистом», так сказать, в порядке социокультурного эксперимента и сознательно эпатировал высший свет. «Блумберийцы» восставали, прежде всего, против коммерческого духа викторианской Англии и господствующего образа человека как максимизатора счастья. Им претил также политический либерализм с его базовым представлением об обществе как совокупности таких максимизаторов.

Кейнс принадлежал к весьма редкому типу исследователя, а именно к типу философа-экономиста. Бесспорными образчиками этого типа до Кейнса были, пожалуй, только Адам Смит и Карл Маркс. Как философа Кейнса всегда интересовала «серая зона» теории познания, прежде всего, такие категории, как вероятность, ожидание и неопределенность. Бесспорное влияние на мировоззрение Кейнса, особенно на его этические взгляды, оказал философ Джордж Мур и его книга «Principia Ethica». Профессор Мур пользовался большой популярностью среди студентов Кембриджа и организовал там философский кружок, активным участником которого был и молодой Кейнс.

---

[1] Hutton W. The revolution that never was: an assessment of Keynesian economics. London, N.Y.: Longman, 1986. P. 1.

Вместе с тем, авторитетный биограф Кейнса профессор Роберт Скидельски «отрицал, что политические и экономические взгляды Кейнса — логически или этически — производны от «Principia Ethica» Мура»[1]. Для Джорджа Мура так же, как и для Дэвида Юма, вероятность имела *опытную* и поэтому статистическую природу. Иначе говоря, Мур «отождествлял вероятность с относительной частотой появлений (occurrences)»[2]. В перспективе учения Мура мы должны принять следующее утверждение: если нам не дано знание о повторяемости события, то нам не дано и знание о вероятности его наступления. Следовательно, только опыт, а не логическое суждение, может дать нам вероятностное знание. Кейнсу претил крайний эмпиризм позиции Юма и Мура, поэтому главной «проблемой для Кейнса стал вопрос о трансформации мира неопределенности Мура в мир вероятности»[3].

При этом Кейнс рассматривал теорию вероятности как общую теорию рационального мышления, специальным случаем которой была дедуктивная логика как исходящая из более строгих предпосылок и требующая несомненных результатов. «О вероятности мы можем сказать только то, что она является более низкой ступенью рационального убеждения (belief), чем уверенность (certainty) /…/ Но из этих двух (ступеней — С.К.) *вероятность* мы можем сделать более фундаментальной и рассматривать *уверенность* как частный случай вероятности, как ее максимум»[4].

В перспективе «Трактата о вероятности» люди живут и действуют в серой зоне вероятных событий. Вероятность в этом контексте можно представить как длинный континуум между двумя крайностями: уверенностью и неопределенностью. Однако уверенность для всякого челов. — «вещь» весьма опасная, если она основана на ложных предпосылках, что бывает нередко. Таким образом, задача рационального челов. — по Кейнсу — заключается не в том, чтобы повышать статус вероятности до уверенности (это — путь всегда ложного перфекционизма), а в том, чтобы сокращать сферу неопределенности и, соответственно, расширять зону вероятности.

---

[1] Skidelsky R. Keynes‘s Philosophy of Practice and Economic Policy, in: Keynes as Philosopher — Economist. Ed. by R.M. O‘Donnell. Basingstoke: Macmillan, 1985. P. 105.
[2] Skidelsky R. Op. cit. P. 110.
[3] Skidelsky R. Op. cit. P. 111.
[4] Keynes J.M. A Treatise On Probability. London: Macmillan, 1952. P. 15.

Иначе говоря, рациональное поведение основано на *субоптимальных* решениях. Перфекционизм, как и всякое иное стремление к совершенству — тактика иррационального человека. «По этой причине факты сегодняшнего дня входят, так сказать, в непропорционально большой степени в формирование наших долгосрочных предположений. Такова обычная практика — брать существующую ситуацию и проецировать ее на будущее, внося поправки лишь в той мере, в какой у нас имеются определенные основания ожидать перемн.».[1] Вместе с тем, Кейнс не был уверен в том, что «вся сфера неопределенности Мура может быть сведена к вероятности»[2]. Таким образом, человек не в состоянии исключить таких ситуаций, когда ему придется действовать в зоне неопределенности. Речь здесь, прежде всего, идет о состоянии неосведомленности (см. ниже). Если при этом ему приходится принимать решения, то эти решения *всегда* подвергаются высокому *риску* быть ошибочными, несправедливыми и т.п.

Вероятное высказывание в духе «Трактата о вероятности» следует отличать от вульгарных предположений или гаданий наугад, подчиняющихся так называемого принципу индифферентности. В Общей теории Кейнс утверждал: «Ведь легко показать, что предположение об арифметическом равенстве вероятностей, основанное на ситуации полного неведения, ведет к абсурду»[3]. В самом деле, если я выскажу «вероятное» мнение, что следующий автомобиль, который появится из-за поворота, на 50% будет красного цвета, а мой товарищ скажет, что следующий автомобиль на 50 % будет синим, а его подруга скажет, что на 50% он будет серебристым, то в совокупности мы получаем уже абсурдный вариант: 150% вероятности. Такая каучуковая «вероятность», как и ее процентный показатель, легко растягивается в зависимости от количества участников спора и их фантазии. «Мир слишком сложен для того, чтобы его можно было объяснять при помощи теории (т.е. принципа неопределенности — С.К.), пригодной для бросания монетки»[4].

---

[1] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 251.

[2] Skidelsky R. Keynes‘s Philosophy of Practice and Economic Policy, in: Keynes as Philosopher — Economist. Ed. by R.M. O‘Donnell. Basingstoke: Macmillan. 1985. P. 112.

[3] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов. 1993. Т. 2. С. 254.

[4] Fitzgibbons A. Keynes‘s Vision: a New Political Economy. Oxford. Clarendon press, 1988. P. 12.

Истинная или логическая вероятность всегда представляет собой ту или иную степень частичного вывода, ту или иную степень рационального убеждения и ту или иную степень уверенности[1]. Кроме того, логические вероятности всегда связаны с некими исходными фактами, т.е. имеют объективную, а не субъективную природу, причем эта объективность основана на законах логики, а не на частотности явлений. Наконец, логические вероятности, как уже сказано, являются рациональными убеждениями, а не просто психологическими верованиями. Так, Кейнс утверждает: «Предположение не является вероятным потому, что мы его таким считаем»[2].

Часто **вероятность** вообще *не подлежит* **квантификации**, а основывается на том, что Кейнс называет логической интуицией. В письме к другу — блумберийцу Дж. Л. Стрэчи в 1906 г. Кейнс пишет: «Все зависит от того, с какой стороны твоя интуиция (ухватила) Вселенную… это вопрос не аргументации, а особого изгиба в мозгах»[3]. Мы знаем, что интуиция подсказала Кейнсу идею о рациональной стерильности человеческих предположений и планов в *долгосрочной* перспективе. Эта перспектива учит нас только тому, что «In the long run we are all dead»[4]. Мировоззренческую позицию Кейнса в целом можно охарактеризовать как *антипессимизм* в краткосрочной перспективе. Это, в частности, означает, что **чем на меньшие отрезки времени человек распределяет акты своей жизнедеятельности, тем меньше у него мотивов для пессимистических ожиданий.**

Вслед за Юмом Кейнс склонялся к мысли о том, что мы не знаем истинных причин событий, нам известны только их вероятности. Они могут порой уплотняться до степени почти «абсолютной уверенности», но чаще всего наши вероятности имеют весьма туманные очертания и шаткие основания. Впрочем, это не повод для того, чтобы уподобляться астрологам или любителям пари и делать совершенно произвольные предположения относительно будущего. Один из мотивов Кейнса, который объясняет его стычку с принципом индиф-

---

[1] O‘Donnell R. Keynes on Probability, Expectations and Uncertainty, in: Keynes as Philosopher — Economist. Ed. by R.M. O‘Donnell. Basingstoke: Macmillan, 1985. P. 5.

[2] Цит. по: Fitzgibbons A. Keynes‘s Vision: a New Political Economy. Oxford. Clarendon press, 1988. P. 14.

[3] Hillard J. J.M.Keynes: the last of the Cambridge economists, in: John Maynard Keynes in Retrospect. Ed. by J. Hillard. Aldershot: Gower, 1988. P. 4.

[4] англ. «В долгосрочной перспективе мы все мертвецы».

ферентности (см. выше), заключается в том, что «принцип индифферентности силится сформулировать правило, которое сможет оправдать индифферентное суждение, (но это фактически) включает в себя призыв высказывать бесполезные суждения». Мы уже видели, как современный мир, управляемый финансовой олигархией, умудряется капитализировать даже совершенно архаичные и поэтому бесполезные суждения, вроде принципа «homo oeconomicus» (см. выше) или принципа «чистой конкуренции» (см. ниже). В этой связи принцип индифферентности работает на лагерь реакционных сил, он непригоден для сторонников демократических и экономических реформ.

Ввиду того, что человеческий разум не в состоянии угнаться за потоком бытия, он не может адекватным образом (и в реальном времени) расшифровывать сигналы внешнего — а порой и внутреннего — мира. В этих условиях люди — при желании — могут создавать только *вероятностные* теории. Мыслители, которые верят в то, что их теоретические конструкции объясняют *действительные* причины, являются иррациональными перфекционистами, далекими от реальности. Но в том, что наши теории носят вероятностный характер, но есть и некое длящееся качество: хорошую теорию не так то просто опровергнуть. Ей часто не страшны даже грозные «попперизмы», вроде принципа фаллибилизма и т.п. Ведь аргумент, в духе Поппера «фальсифицирующий» какую-либо теорию, сформулирован в рамках альтернативной *вероятностной* теории.

Важно еще отметить, что вероятностный подход по самой своей природе является конструктивным. Кейнс пришел в экономическую науку «собирать, а не расточать», но новый синтез, предложенный Кейнсом, сильно отличается от того синтеза, который предлагали Дж. С. Милль и Альфред Маршалл. Сэр Джон М. Кейнс, будучи любителем парадоксов, облек свои экономические взгляды в форму *контрреволюции* (1) против классиков, (2) против Маркса, и — частично — (3) против маржиналистов. При этом цитаделью, из которой Кейнс методически ведет обстрел трех неприятельских территорий, является старая, но весьма надежная крепость досмитовских меркантилистов.

3.3. Теория мультипликатора

Кейнс первым среди академических ученых задал вопрос: «Почему неоклассическая традиция не верила в возможность дефицита эффективного спроса? /…/ Это может показаться забавным, но ответ весьма прост: никто и не думал о таких терминах, как «эффективный спрос»[1]. Однако сам Кейнс как раз исходит их того факта, что современный капитализм характеризуется недостаточным спросом или — в обратной перспективе — избыточным предложением товаров. Этот факт он объясняет основополагающим *психологическим законом*, согласно которому при росте доходов люди склонны увеличивать собственные расходы на потребление в *меньшей* пропорции, чем собственные сбережения[2].

Таким образом, возникает специфический «излишек» богатства, который в виде сбережений изымается из экономического оборота. По мнению Кейнса, классическая традиция допускала кардинальную ошибку в том, что отождествляла сбережения и инвестиции. Общая теория доказывает, что значительная часть сбережений вовсе не предназначена для инвестиций в экономику. Указанную склонность людей к сбережениям (propensity to save), по мнению Кейнса, проглядели все предшествующие экономисты. Вместе с тем, эта склонность очень важна в макроэкономическом плане, поскольку она ответственна за дефицит эффективного спроса. Последний — по принципу домино — вызывает спад производства, а этот, в свою очередь, ведет к сокращению занятости.

Для того, чтобы избежать этой цепочки «сокращений», в экономику периодически необходимо впрыскивать сумму денег, равную сумме избыточных, т.е. не реинвестируемых сбережений. Это позволит компенсировать спад потребительского спроса тем, что будет стимулировано соответствующее возрастание спроса на рынке так называемого *инвестиционных* товаров (станков, оборудования, промышленных полуфабрикатов и т.п.).

Кейнс сменил перспективу и одновременно экономическую парадигму тем, что отказался брать за точку отсчета данный уровень

---

[1] Bleaney M. The Rise and Fall of Keynesian Economics. London: Macmillan, 1985. P. 3.
[2] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 211.

реальных доходов. «Предположим, вместо этого мы начнем с данного уровня *инвестиционных расходов*»[1]. Тогда перед нами открывается следующая картина: Указанные инвестиционные расходы генерируют выплаты по заработной плате, дивидендам, процентам, рентам и т.п. в отношении лиц, производящих соответствующее капитальное оборудование. Часть доходов указанная категория лиц сохранит в виде сбережений, а остальную часть потратит на потребительские товары. Производители указанных товаров, таким образом, получат доход, из которого часть они сберегут, а другую часть опять-таки потратят на иные категории потребительских товаров, порождая, тем самым, новую серию доходов для соответствующих производителей. Таково действие знаменитого **мультипликатора**, посредством которого совокупный доход общества выражается как коэффициент (**множитель**) инвестиций. При этом центральным агентом экономического цикла становится **потребитель**.

При такой перспективе, строго говоря, не важно, из какого именно *внешнего* источника будут поступать **инвестиционные инъекции** в экономику. Частные инвестиции здесь ничуть не лучше публичных расходов, если последние генерируют доходы в областях промышленности, производящих так называемого инвестиционные товары. С другой стороны, сбережения — не единственный пример утечки эффективного спроса. Другим таким примером являются **налоги**. Это означает, что в перспективе Кейнса понятие «сильное налоговое государство» является внутренне противоречивым.

Идея мультипликатора принадлежит Р. Ф. Кану[2], коллеге Кейнса по Кембриджу. Профессор Кан убедительно доказал, что «дополнительные публичные инвестиции порождают дополнительные (частные — С.К.) сбережения. Кану удалось также продемонстрировать, что рост занятости будет продолжаться до тех пор, пока сбережения из генерированных дополнительных доходов не сравняются с суммой дополнительных инвестиций»[3]. Таким образом, Кейнс просто экстраполировал идею Кану на более общую ситуацию и для этих

---

[1] Meade J. The Keynesian Revolution, in: Essays on John Maynard Keynes. Ed. by M. Keynes. London: Cambridge UP. 1975 p.83
[2] Kahn R.F. The Relation of Home Investment to Unemployment. // Economic Journal. 1934. XLYIII. p. 26-41
[3] Bleaney M. The Rise and Fall of Keynesian Economics. London: Macmillan, 1985. P. 10.

целей трансформировал мультипликатор *занятости* Кана в собственный мультипликатор *доходов*. Отсюда **эффект мультипликатора доходов** стал означать, что всякие публичные инвестиции увеличивают национальный доход на величину, в «К» раз превосходящую сумму первоначальных инвестиций. Как видим, мультипликатор доходов, по мнению Кейнса, является не только способом генерации доходов, но и инструментом **финансово-правовой политики**, поскольку позволяет «экспертам точно определить, сколько именно средств правительство должно потратить для того, чтобы достичь полной занятости».[1] Как видим, Кейнсу не удалось преодолеть, на наш взгляд, архаичную перспективу классиков по поводу *желательности* так называемого полной занятости. Отсюда, вероятно, и особое раздражение сэра Джона в адрес теории майора Дугласа, согласно которой досуг, а не занятость является главной целью экономической деятельности (см. выше).

Согласно Кейнсу величина инвестиций зависит от так называемого предельной полезности капитала или — проще говоря — прибыли, с одной стороны, и нормы процента, с другой. Напомним, что предельная полезность капитала представляет собой соотношение между его предельными издержками и предельным доходом. Природу процента Кейнс определяет как компенсацию за «отказ от ликвидности». В свою очередь, «ликвидность — это способ справиться с дефицитом знания о несуществующем. Имущественное благо будет ликвидным, если оно ускользает от последствий такого незнания».[2] В целях стимуляции спроса Кейнс предлагает действовать сразу в двух направлениях. Во-первых, речь идет о поощрении производства и потребления «товаров, приобретаемых за заработную плату», т.е. товаров массового спроса. Во-вторых, заимствуя идею Мальтуса, Кейнс предлагает расширять производство товаров для состоятельных классов и поощрять, тем самым, их непроизводительное потребление.

Мы видели, что метаэкономическим фундаментом Общей теории является психология ожиданий и неопределенности, характерная для всех участников экономических отношений. Однако, несмотря на

---

[1] Garrett G. John M. Keynes, in: The Critics of Keynesian Economics. Ed. by H. Hazlitt N.Y.: Van Nostrand, 1960. P. 234.

[2] Shackle G.L.S. What did the General Theory do? in: New Directions in Post-Keynesian Economics. Ed. by J. Pheby. Aldershot etc.: Edward Elgar Publishers, 1989. P. 49.

единые для всех условия неопределенности, хозяйствующие субъекты могут выстраивать свое экономическое поведение, по крайней мере, в двух альтернативных режимах. Речь идет о режиме **кооперативной** психологии, с одной стороны, и режиме **предпринимательской** психологии, с другой. «Кейнс соглашался с тем, что С — М — С+, (формула) кооперативной психологии ограниченного дохода (gain), означает экономическую стабильность в то время, как М — С — М+, (формула) предпринимательской психологии неограниченной финансовой выгоды ведет к экономической нестабильности»[1]. Современный капитализм объективно способствует развитию предпринимательской психологии и в лучшем случае индифферентен к кооперативным режимам хозяйствования. Коренное отличие между двумя указанными режимами заключается в том, что при кооперативном режиме хозяйствования ограниченный доход является не самоцелью, а средством для увеличения продуктовой массы. Предпринимательская же модель хозяйствования, напротив, рассматривает финансовую, т.е. в конечном итоге денежную выгоду как самоцель.

В этой связи учение Кейнса можно рассматривать как продолжение и одновременно опровержение доктрины **Вальраса**. Для Вальраса деньги — это такой же товар, как и все остальные. Отсюда он стремится показать, что правила бартерной экономики приложимы и к правилам обмена с использованием денег. Другими словами, счетную функцию денег может выполнить в принципе любой товар, который в итоге многочисленных трансакций на гипотетическом рынке Вальраса обнаружит себя в качестве такого генерального счетчика. Как известно, на рынке Вальраса каждый участник стремится покупать по самой дешевой цене и продавать по самой дорогой цене. Но такой участник буквально находится *вне времени*. «У него не может быть ожидания будущих цен, и он не может спекулировать по их поводу»[2]. В этом с точки зрения Общей теории Кейнса кроется главный порок маржиналистской теории экономического равновесия. «Введение денег в систему обмена — это способ введения в нее времени и неопределенности»[3], что не учитывают маржиналисты.

---

[1] Fitzgibbons A. Keynes‘s Vision: a New Political Economy. Oxford. Clarendon press, 1988. P. 79.
[2] Hutton W. The revolution that never was: an assessment of Keynesian economics. London, N.Y.: Longman, 1986. P. 87.
[3] Hutton W. Op. cit. P. 144.

3.4. Теория предпринимательства и финансового рынка

Всякий финансист по необходимости является и предпринимателем, но Кейнс доказывает, что предприниматель не обязательно должен быть и финансистом. Другими словами, не всякий предприниматель ведет свое дело *исключительно* с целью получения финансовой выгоды. «В прежние времена, когда предприятия принадлежали главным образом тем, кто сам вел дела, или их друзьям и компаньонам, инвестиции определялись наличием людей сангвинического темперамента и творческого склада. Бизнес они воспринимали, скорее, как жизненное призвание и в действительности нисколько не полагались на скрупулезные подсчеты ожидаемого дохода»[1].

Хотя расчет предстоящих барышей приобрел особое значение в деятельности многих современных бизнесменов, по-прежнему можно встретить таких предпринимателей, для которых бизнес привлекателен как раз своей неопределенностью и обещанием чего-то нового. Именно от этой категории деловых людей, по мнению Кейнса, во многом зависят технологические и, в конечном счете, социальные инновации. «Деловые люди ведут игру, в которой переплетаются ловкость и удача, а средние результаты /…/ неизвестны участникам. Если бы человеку по его природе не свойственно было искушение рискнуть испытать удовлетворение (помимо прибыли) от создания фабрики, железной дороги, рудника или фермы, то на долю одного лишь холодного расчета пришлось бы не так уж много инвестиций»[2].

Поведение таких бизнесменов лишь с натяжкой можно объяснить посредством фикции «homo oeconomicus» и бентамовского утилитаризма. «Утилитаризм полагает, что люди максимизируют свою (экономическую) позицию, тогда как на самом деле большинство экономических решений принимаются в условиях вероятности, когда шансы не поддаются квантификации. Если присутствует неопределенность, максимизация не имеет смысла, так как отсутствует осмысленный способ узнать количественную разницу (шансов — С.К.), если только эта разница не изобретается искусственно»[3].

---

[1] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 252.
[2] Кейнс Д. Указ. соч. Т. 2. С. 252.
[3] Fitzgibbons A. Keynes‘s Vision: a New Political Economy. Oxford. Clarendon press, 1988. P. 81.

3.4.1. Конвенционные правила предпринимательской деятельности

Кейнс вскрывает базовую дихотомию всякой экономической деятельности, обремененной балластом неопределенности в отношении будущего. Сущность этой объективно-субъективной дихотомии заключается в сосуществовании (1) непроницаемой среды принципиально непредсказуемых событий (объективный аспект) и (2) виртуальной среды логически организованного человеческого поведения *вопреки* вязкости и неподвластности внешнего хаоса (субъективный аспект). С одной стороны, указанная неопределенность делает невозможным строго рациональный расчет, прежде всего, в отношении *весьма отдаленных* событий. В этой связи сам термин «рациональный прогноз» в значительной степени является внутренне противоречивым. Здесь подход Кейнса во многом напоминает тезис Поппера о том, что наши знания *сегодня* не могут включать в себя то, что мы узнаем лишь *завтра*. Короче говоря, любой рациональный прогноз на поверку оказывается «астрологическим».

С другой стороны, всякий бизнесмен может оставаться таковым лишь при том непременном условии, что он взаимодействует с другими экономическими агентами в прозрачном для разума, т.е. относительно *предсказуемом* пространстве. Каждый хозяйствующий субъект заинтересован в наличии некоторого минимума правил, по которым можно было бы действовать самому, и по которым можно было бы судить о действиях других лиц, а — самое главное — делать умозаключения об их дальнейших шагах. Именно при помощи таких условностей, неких молчаливых соглашений хозяйствующим субъектам удается, по мнению Кейнса, спасти лицо в качестве рациональных субъектов. Быть может, самая базовая из этих условностей сводится к фиктивному, но всеми участниками разделяемому допущению, что «**экономические и политические параметры являются более стабильными, чем на самом деле**»[1]. Сам Кейнс излагает эту проблему следующим образом: «На практике мы молчаливо соглашаемся /…/ опираться на то, что в действительности является *условностью*. Суть этой условности /…/ заключается в допущении, что суще-

[1] Fitzgibbons A. Keynes‘s Vision: a New Political Economy. Oxford. Clarendon press, 1988. P. 81.

ствующее положение дел будет сохраняться неограниченно долго, если только у нас нет особых оснований ждать перемен. /…/ условный метод расчета совместим с высокой степенью преемственности и постоянства в наших делах до тех пор, пока можно полагаться на то, что эта условность принимается всеми участниками»[1].

Как известно, предпринимательский способ «преодоления» указанной выше дихотомии Кейнс тематизирует на примере поведения инвесторов и биржевых игроков. Когда инвесторы стремятся следовать стратегии, направленной на максимизацию прибыли, — а другой стратегии они, как правило, не знают — то объективно у них нет гарантии достижения этой цели ввиду ситуации неопределенности. В этих условиях инвесторы создают виртуальный мир конвенционных принципов и неформальных процедур. Если каждый инвестор может положиться на то, что все другие участники принимают установленные правила игры, то можно делать вид, что, по крайней мере, в существенном смысле ближайшее будущее не будет отличаться от настоящего.

Строго говоря, поведение инвесторов носит перформативный характер, т.е., не имея причинно-следственной связи с миром реальной неопределенности, *вереница* поведенческих актов инвесторов является лишь сигналами и реакциями для поведения других участников. Эта вереница актов вообще не направлена на оформление внешнего мира и не может сделать его более предсказуемым. Речь идет о замкнутой и самодостаточной системе поведенческих сигналов, которыми обмениваются инвесторы.

Более того, каждый *отдельный* акт имеет в поведении инвестора свой собственный замкнутый смысл, точно так же последнее слово, произнесенное присягающим, исчерпывает смысл присяги. Но интрига этой перформативности заключается в том, что *другие* инвесторы способны *одинаковым* образом реагировать на сигналы такого перформативного поведения. Более того, эти одинаковые реакции могут достаточно быстро агрегироваться и, тем самым, приобретать *объективное* значение непреодолимой силы. В результате какой-нибудь точечный, избирательный перформативный акт отдельного

---

[1] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 254.

инвестора может оказаться достаточным для того, чтобы — по принципу домино — вызвать обвал курса акций той или иной компании.

Другими словами, действуя по условным правилам и в перформативном режиме, т.е. параллельно с неподвластным миром внешней неопределенности, каждый инвестор делает вид, что он *в действительности* знает некоторые «факты» из будущего и поэтому здесь и сейчас намерен максимизировать прибыль. Если таких игроков достаточно много, и все они достаточно серьезно и последовательно имитируют реальность в рамках игры под названием «максимизация прибыли», то они всегда *между собой* смогут обеспечить *действительное* перераспределение тех или иных финансовых ресурсов. «Но с точки зрения этической теории Кейнса такое поведение будет иррациональным»[1], поскольку оно основано «на самообмае»[2]. Уже следующая минута может сильно поколебать ожидания, основанные на настоящем.

3.4.2. Кратко- и долгосрочные мотивы предпринимательства

Подобно Шумпетеру, среди агентов экономических отношений Кейнс выделяет предпринимателей и подобно Веблену он (правда, скрыто) противопоставляет ценности предпринимательства чисто финансовым целям экономического поведения. Согласно Кейнсу, «предприниматели могут действовать рационально в ситуации неопределенности, если только они принимают тот или иной поступок как самоценность, а не ради его плодов. /…/ Неопределенность требует делать акцент на мотивах, а не на целях».[3] Предприниматели должны признать самостоятельную ценность того, что можно назвать «перформативная природа предпринимательства».

Они могут выкупить рациональность своих поступков тем, что просто будут заниматься своим делом несмотря ни на что. Для этого, им следует, прежде всего, развивать психологическую независимость от рынка ценных бумаг с характерной для него склонностью к спекулятивной истерии и панике. Биржевая игра неизбежно порождает нестабильность инвестиций, так как «причина, по которой инвестиции

[1] Fitzgibbons A. Op. cit. p.82
[2] Fitzgibbons A. Op. cit. p.83
[3] Fitzgibbons A. Op. cit. p.84

являются нестабильными, заключается в том, что реакция среднего инвестора на ситуацию неопределенности носит радикально иррациональный характер»[1].

С другой стороны, предприниматели, как и все люди, часто не в силах преодолеть некие базовые психологические установки, которые характеризуют челов. как некую тотальность, а не просто, как «homo sapiens». Ведь «жизнь не очень-то длинна, человек по природе своей жаждет быстрых результатов и испытывает особый интерес к тому, чтобы быстро делать деньги»[2]. Таким образом, предприниматель, который предпочитает делать деньги в долгосрочной перспективе, т.е. *медленно*, всегда будет на подозрении как профессионально непригодный. Поэтому, несмотря на явно критическое отношение Кейнса к системе *краткосрочных* биржевых спекуляций, он весьма осторожен в том, чтобы призывать к *долгосрочным* предпринимательским проектам. Как доказывает Кейнс, в условиях господства в предпринимательской среде финансовой психологии долгосрочные проекты требуют гораздо более значительных инвестиций и особых гуманитарных качеств инвестора. «Инвестировать, основываясь на подлинном долгосрочном расчете, в наши дни настолько трудно, что это едва ли осуществимо. Тот, кто пытается это сделать, должен наверняка затратить гораздо больше сил и подвергнуться большему риску, чем тот, кто старается вернее толпы угадать, как эта толпа будет себя вести»[3].

Однако в контексте рационального поведения всякий предприниматель, например, должен стремиться к тому, чтобы составить *долгосрочный* прогноз доходности того или иного имущества за весь период его эксплуатации. **Чем более долгосрочным является этот прогноз, тем меньше он зависит от краткосрочных индикаторов биржи** с характерными для нее спекулятивными перепадами в стоимости этого самого или аналогичного ему материального блага. С другой стороны, чем более долгосрочной является лояльность инвестора в отношении определенного инвестиционного проекта, тем менее ликвидной становится соответствующая часть финансовых средств этого инвестора. Вообще современный рынок инвестиций

---

[1] Fitzgibbons A. Op. cit. P. 80.
[2] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 258.
[3] Кейнс Д. Указ. соч.С. 258.

целиком и полностью подчиняется принципу **ликвидности**. «Ведь не имеет смысла вкладывать 25 ед. капитала в предприятие или ценные бумаги, ожидаемый доход от которых оправдывает, по вашему мнению, даже и затрату в 30 ед., если в то же самое время вы полагаете, что спустя три месяца рынок оценит их в 20 единиц. Итак, профессиональный инвестор волей-неволей вынужден уделять внимание предвидению надвигающихся перемен, /…/ которые, как он видит из опыта, оказывают наибольшее влияние на массовую психологию рынка. Таково неизбежное порождение рынков инвестиций, организованных во имя так называемого ликвидности»[1].

Но, говоря о ликвидности, мы должны учитывать, что этот институт существует только с точки зрения отдельно взятых инвесторов, т.е. только в **микроэкономической** перспективе. Здесь мы затрагиваем кардинальную для экономической науки проблему раскола между микро- и макроэкономическим уровнем анализа. Ведь «для общества в целом не существует такой вещи, как ликвидность вложенного капитала. Социальной целью квалифицированно осуществляемых инвестиций должно быть разрушение темных туч времени и невежества, заволакивающих наше будущее. Фактическая же личная цель большинства квалифицированных инвесторов — это «опередить пулю»./…/ Это состязание в хитроумии — в том, чтобы предугадать за месяц-другой вперед, на чем будет основываться условная оценка, а вовсе не в том, чтобы оценить ожидаемый доход от инвестиций за долгий ряд лет»[2].

При этом хитроумие инвесторов заключается в том, чтобы при оценке ближайшего состояния рынка погружать себя в состояние своеобразной деперсонализации, ибо наиболее вероятное развитие событий прогнозирующий инвестор может ухватить только при условии отказа от большинства своих индивидуальных особенностей. «Можно уподобить деятельность инвесторов-профессионалов тем газетным конкурсам, в которых участникам предлагается отобрать шесть самых хорошеньких лиц из сотни фотографий, и приз присуждается тому, чей выбор наиболее близко соответствует среднему вкусу всех участников состязания. Таким образом, каждый из соревну-

[1] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 260.
[2] Кейнс Д. Указ. соч.С. 260.

ющихся должен выбрать не те лица, которые он лично находит наиболее прелестными, а те, которые, как он полагает, скорее всего удовлетворяют вкусам других, причем все участники подходят к проблеме с той же точки зрения. Речь идет не о том, чтобы выбрать самое красивое лицо по искреннему убеждению выбирающего, и даже не о том, чтобы угадать лицо, действительно удовлетворяющее среднему вкусу. *Тут мы достигаем третьей степени, когда наши способности направлены на то, чтобы предугадать, каково будет среднее мнение относительно того, каково будет среднее мнение*. И имеются, как я полагаю, такие люди, которые достигают четвертой, пятой и еще более высоких степеней (*курсив мой — С.К.*)»[1].

Несмотря на социальную предпочтительность именно долгосрочного инвестирования, Кейнс полагает, что краткосрочный режим хозяйственных и, особенно, финансовых операций более соответствует и человеческой природе вообще, и устремлениям среднестатистического предпринимателя, в частности. Институт ликвидности, ответственный за неустойчивость биржевых акций, в то же самое время является для потенциальных инвесторов фактором свободы, а именно якорем психологической уверенности в том, что они всегда смогут выйти из игры, если ее ход перестанет соответствовать их ожиданиям.

«Зрелище современных рынков инвестиций нередко наводило меня на мысль, что если бы сделать инвестирование капитала, подобно браку, долгосрочным и нерасторжимым актом, прерываемым разве что смертью или каким-либо другими вескими причинами, то это могло бы явиться полезным лекарством от наших современных болезней. /…/ Однако уже ближайшее рассмотрение этого средства обнаружит его противоречивость, ибо выясняется, что ликвидность рынков инвестиций часто способствует, а отнюдь не всегда препятствует новым инвестициям. Ведь самый факт, что каждый индивидуальный инвестор вправе рассчитывать на «ликвидность» своего участия в деле (хотя это и не может быть верно для всех инвесторов вместе взятых), успокаивает его нервы и придает ему гораздо большую решимость идти на риск. Если индивидуальные инвестиции сделать неликвидными, это могло бы серьезно затруднить новые инвестиции,

[1] Кейнс Д. Указ. соч. Т. 2. С. 260-261.

пока у людей остаются открытыми и *иные пути* помещения своих сбережений. Такова дилемма»[1].

Выше мы видели, что с точки зрения президента США Линкольна и британского майора Дугласа никакой дилеммы здесь нет. Есть только преклонение перед институтом *частного* инвестирования, от которого сэр Джон так и не избавился. Ведь достаточно заменить названный институт механизмом *публичного* финансирования, как отпадают все страхи по поводу возможного поведения биржевых игроков и, прежде всего, потому, что финансовая биржа утрачивает свое монопольное положение в рамках финансовой системы.

3.4.3. Макроэкономические последствия «финансового благоразумия»

Бережливость и ее антипод — расточительность — изначально представляют собой явления микроэкономического порядка. Однако в перспективе органической теории государства (например, в духе Отто фон Гирке) можно говорить также о бережливых или, напротив, расточающих *сообществах*. Кейнс, как истинный британец, вряд ли допускал желательность преобладания государственного начала над индивидуальным в том смысле, что отдельный индивид *по преимуществу* является *соучастником* политического сообщества, и его публичная жизнь предопределяет его жизнь частную. Тем не менее, индивидуальная бережливость, по мнению Кейнса, в ее агрегированном виде производит мощный макроэкономический эффект, а именно повышает уровень непрозрачности и неопределенности социально-экономической жизни. Бережливость сама по себе никак не способствует упрочению экономической связи настоящего с будущим. «В реальности индивидуальное решение сберегать не означает никакого заблаговременного заказа для будущего потребления, а лишь аннулирование текущего заказа»[2].

В известном смысле Кейнс затрагивает здесь проблему товарно-денежного фетишизма, разработанную, прежде всего, в рамках марксизма (см. выше). Однако при этом Кейнса интересует не столь-

---

[1] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 260-261.

[2] Кейнс Д. Указ. соч. С. 300.

ко марксистская проблема отчуждения челов. от своей природы, сколько проблема усугубления неопределенности и непредсказуемости экономических отношений. Бережливость как стремление к богатству, по мнению Кейнса, пагубно влияет на потребительский спрос, что, в свою очередь, приводит к сокращению производства. «Акт сбережения подразумевает не замещение нынешнего потребления каким-либо другим добавочным потреблением, подготовка которого требует такой же экономической активности в настоящем, какая потребовалось бы в связи с нынешним потреблением…, а стремлением к «богатству» как таковому, т.е. возможности потреблять неопределенные предметы в неопределенные моменты времени»[1].

В этой связи Кейнс активно возражал против так называемого доктрины вынужденных сбережений Бентама, особенно в тенденциозном изложении этой доктрины Фридрихом Хайеком. Так, для Бентама важный аспект этой теории заключался в *социальной* функции вынужденных сбережений, которые должны обеспечить приемлемый уровень жизни низших слоев общества после того, как они утратят свою работоспособность. Для Хайека же доктрина вынужденных сбережений была интересна, прежде всего, в контексте количественной теории денег, т.е. в плане сдерживания роста денежной массы. В любом случае, Кейнс указывает на то, что механизм вынужденных сбережений был придуман специально для ситуации полной занятости, поэтому «распространение введенного Бентамом понятия вынужденной бережливости на ситуацию, в которой не достигнут уровень полной занятости, требует, по крайней мере, специальных объяснений и оговорок»[2].

Склонность хозяйствующих субъектов к фиктивному делению неопределенного будущего на краткие сегменты, якобы *непосредственно примыкающие* к настоящему, оказывает негативный эффект на многие макроэкономические показатели. Благодаря этой фикции экономические агенты склонны воспринимать даже весьма отдаленное будущее как однородное с настоящим. Речь идет, во-первых, о склонности хозяйствующих субъектов откладывать проведение текущего ремонта оборудования и недвижимости вплоть до того момента, когда становится необходимым либо проводить капитальный

[1] Кейнс Д. Указ. соч. С. 301.
[2] Кейнс Д. Указ. соч. С. 201.

ремонт, либо покупать совершенно новое оборудование и строить новые объекты недвижимости. Во-вторых, речь идет о различных фондах, предназначенных для внезапного обновления основного капитала в будущем. Эти фонды, поглощая регулярные отчисления, изымают из текущего оборота соответствующую долю денежных средств, что не может не оказывать депрессивного воздействия на макроэкономические процессы. В-третьих, Кейнс не устает бичевать так называемого **финансовое благоразумие**, которое побуждает «предпринимателей списывать первоначальную стоимость капитального оборудования *быстрее*, чем это имущество действительно изнашивается»[1]. Все эти факторы крайне негативно влияют на уровень занятости.

Чем богаче становится нация, чем более капиталоемким становится производство, тем выше, согласно Кейнсу, потребность в наращивании объемов потребления *теперь и сейчас*, поскольку уже завтра может произойти затоваривание рынков. Более того, «из-за существования оборудования с длительным сроком службы в области экономики будущее связано с настоящим»[2]. К сожалению, Кейнс явно не уточняет, как именно следует понимать эту связь: как вектор, направленный из настоящего в будущее, т.е. в априорном режиме, или же как ретроактивный вектор из будущего вспять, когда оно наступит. В первом случае у ныне живущих поколений есть сознание того, что они своей экономической активностью способны обременять будущие поколения. Во втором случае такого сознания нет: ныне живущие просто принимают решения, не задумываясь о библейских истинах, типа «отцы ели кислый виноград, а у детей оскомина».

Здесь возникает интересный вопрос о характере этих решений со стороны ныне живущих. Согласно логике Общей теории в наибольшей степени обременяют будущее как раз решения с долгосрочным эффектом, хотя — как ни парадоксально — эти решения принимаются, как правило, в краткосрочном режиме. Другими словами, реализуя краткосрочные цели, экономические агенты постепенно накапливают кумулятивный эффект этих решений, что фактически переводит *агрегированные последствия* краткосрочных планов в *дол-*

[1] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 214.
[2] Кейнс Д. Указ. соч. С. 249.

госрочный режим функционирования соответствующих капиталов. «Чем в большей мере мы сумели обеспечить *предстоящее* потребление, тем труднее найти что-либо *в будущем*, о чем следовало бы позаботиться в *настоящее* время и тем больше оказывается наша зависимость от *текущего* потребления как источника спроса. Однако чем крупнее наши доходы, тем больше, к несчастью, разница между нашими доходами и нашим потреблением. Таким образом, пока не появятся какие-то новые виды хозяйственных операций, не существует, как мы увидим, другого решения задачи, кроме безработицы…(*курсив мой* — С.К.)»[1].

Однако проблема заключается не только в том, что настоящее связано с будущим. Существует и *ретроактивная* связь настоящего с прошлым через так называемого **дезинвестиции**. Здесь Кейнс фактически затрагивает тему, характерную для творчества майора Дугласа (см. выше так называемого теорему А+Б). «Потребление удовлетворяется частью предметами, произведенными в настоящее время, и частью предметами, которые были произведены раньше (иначе говоря, потребление частично удовлетворяется посредством дезинвестиций). В той мере, в какой потребление удовлетворяется последним способом, размеры текущего спроса сокращаются, поскольку соответствующая часть текущих расходов не возвращается в кругооборот и не предстает в форме компонента чистого дохода. /…/ Новые инвестиции могут производиться в размерах, превосходящих текущие дезинвестиции, лишь в тех случаях, когда можно рассчитывать, что расходы на потребление *в будущем* возрастут»[2].

Таким образом, по Кейнсу главные проблемы экономики носят хронологический характер, или — проще говоря — всякая экономическая проблема сводима к дефициту времени. В результате возникает инерционный лаг экономики, который лежит в основе всех социально-экономических проблем: доходы мы получим только завтра, но как нам прожить сегодня? Отсюда Кейнс призывает всячески поощрять то, что можно назвать **перформативной экономикой**. Речь здесь идет об экономической деятельности ради самой этой деятельности. В качестве примера такой перформативной активности можно привести виды армейского быта. Так, проходя срочную службу в ря-

---

[1] Кейнс Д. Указ. соч.С. 219.
[2] Кейнс Д. Указ. соч.С. 219.

дах Советской Армии в качестве рядового военного оркестра, автор этих строк в течение одной и той же недели участвовал в транспортировке двух роялей из одного корпуса в другой, а затем из нового корпуса назад в старый корпус на то же самое место. Кейнс фактически — в духе Петти (см. выше) — предлагает нечто аналогичное: «Древний Египет был вдвойне счастлив и, несомненно, был обязан своим сказочным богатством тому, что он располагал двумя такими видами деятельности, как сооружение пирамид и добыча благородных металлов. Плоды этой деятельности не могли непосредственно удовлетворять нужды челов. и не использовались для потребления. Следовательно, по мере увеличения изобилия они не утрачивали своей ценности. В средние в. строили соборы и служили панихиды»[1].

3.4.4. Теория капитала и процента

Теория капитала является ахиллесовой пятой экономической науки, так как «интеграция (фактора — С.К.) «капитал» в статические модели классиков никогда не была последовательной».[2] Этот изъян классической политэкономии, в первую очередь, объясняется тем, что «теория капитала отягощена многими парадоксами и двойными смыслами (ambiguities). Самые значительные теоретические трудности связаны с тем, что у капитала отсутствует естественная единица измерения по аналогии с рабочим часом для фактора «труд» и акра для фактора «земля». Отсюда понятие «количество капитала» не имеет ясного значения. Если капитал подсчитывают в физических единицах, то общая оценка при таком способе содержит в себе непреодолимую проблему агрегирования. Если же капитал рассчитывать в терминах стоимости, то (общее) количество капитала становится зависимым от его собственной цены»[3].

Как известно, поздний представитель австрийской школы Фридрих Хайек упрекал Кейнса в отсутствии у него теории капитала. Этот упрек не вполне справедлив. Но даже если согласиться с крити-

---

[1] Кейнс Д. Указ. соч. С. 240.

[2] Arrow K. J. and D. A. Starrett. Cost— and Demand— theoretical Approaches to the Theory of Price Determination, in: Carl Menger and the Austrian School of Economics. (eds. J.B. Hicks and W. Weber). Oxford: Clarendon press, 1973. P. 132.

[3] Garrison R.W. Austrian capital theory, in: Carl Menger and his Legacy in Economics. (ed. by B.J. Caldwell) Durham, London: Duke University press, 1990. P. 133.

кой Хайека, то необходимо учитывать и тот факт, что понятие «капитал» весьма аморфно и может включать в себя трудно совместимые смыслы. Так, для финансистов «капитал» — это средство накопления ликвидности, т.е. нечто абстрактное. Для классиков же капитал представляет собой, прежде всего, нечто материальное. Альфред Маршалл любил повторять: «Адам Смит говорил, что капитал челов. — *это та часть его имущества (Stock), из которой он рассчитывает извлечь доход*»[1]. По мнению Маршалла, в реальной жизни нет чёткого разграничения между вещами, которые являются капиталом и не являются им так же, как нет китайской стены между трудом производительным и непроизводительным. Вместе с тем, маржиналисты были склонны приписывать капиталу свойства так называемого стоимости.

В этой части Кейнс следует за ними, так как для него капитал обладает лишь одним бесспорным качеством, а именно *редкостью*. «О капитале гораздо лучше говорить, что он приносит на протяжении своей жизни доход своей первоначальной ценности, чем называть его *производительным*. Единственная причина, почему тот или иной вид капитала дает возможность получать в течение срока его службы доход, превышающий по своей общей величине его первоначальную цену предложения, заключается в том, что он является *редкостью*. *Редким же он остается вследствие конкуренции со стороны процента на деньги.* Если капитал становится менее редким, указанная выгода уменьшится, хотя капитал и не станет менее производительным, по крайней мере, в техническом смысле (*курсив мой — С.К.*)»[2]. Возвращаясь к перспективе австрийской школы — капитал для обладающего им «капиталиста» не есть ценность, а лишь стоимость. При этом редкость капитала есть функция процента на деньги. Выше мы уже отмечали, что природу процента Кейнс определяет как компенсацию за отказ от ликвидности. Но такой отказ, в свою очередь, снижает уровень потребления в обществе. Отсюда Кейнс устанавливает функциональную связь между капиталом и сферой **потребления**. Другими словами, «капитал не является некоей замкнутой в себе субстанцией, которая существует как бы независимо от потребления. Напротив, всякое ослабление склонности к потреблению, которое, как можно полагать, превращает-

---

[1] Маршалл А. Принципы экономической науки.. М.: Прогресс, 1993. Т.1. С. 139.

[2] Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег //Антология экономической классики М.: Эконов, 1993. Т. 2. С. 220.

ся в постоянную привычку, должно приводить не только к сокращению спроса на потребительские товары, но и к уменьшению спроса на капитал»[1].Итак, процент на капитал является тем барьером, который затрудняет для капитала выполнять его функцию по обслуживанию сферы потребления. Но почему процент способен быть столь эффективным препятствием? Причину Кейнс усматривает в наличии особого институционального фактора, а именно **денег**. «Мы предполагали до сих пор наличие институционального фактора, препятствующего тому, чтобы норма процента была отрицательна; таким фактором являются деньги с ничтожными издержками содержания»[2].

Можно ли найти средство, не затрудняющее, а, напротив, помогающее функциональной связи между капиталом и потреблением? Здесь Кейнс окончательно покидает классическую перспективу и фактически предлагает прудонистское решение. По его мнению, надо сделать ставку на **труд**. «Предпочтительнее рассматривать труд, включая, конечно, личные услуги предпринимателя и его помощников как единственный фактор производства, действующий при наличии технологии, природных ресурсов, производственного оборудования и эффективного спроса. Этим, отчасти, объясняется, почему мы смогли принять единицу труда в качестве единственной физической единицы, необходимой в нашей системе, наряду с единицами денег и времени (т.е.процента — С.К.)»[3].

Кейнс склонялся к мысли, что уже в краткосрочной перспективе можно лишить капитал его редкости и, тем самым, установить прочную связь между ним и сферой потребления. «Если я прав, полагая, что сравнительно легко создать достаточное изобилие капитальных благ, чтобы предельная полезность капитала опустилась до нуля, то это может быть наиболее разумным способом постепенного избавления от многих нежелательных черт капитализма. Стоит немного подумать, как станет ясно, какие огромные социальные перемены произошли бы в результате постепенного исчезновения нормы прибыли на накопленное богатство. Каждый и при этих условиях мог бы

[1] Кейнс Д. Указ. соч. С. 220.
[2] Кейнс Д. Указ. соч. С. 306.
[3] Кейнс Д. Указ. соч. С. 302-303.

свободно накапливать свой заработанный доход с тем, чтобы израсходовать его позднее. Но каждая отложенная им сумма не росла бы»[1].

3.5. Блистательное умолчание «Общей теории»

В 1933 г., т.е. на три года раньше Общей теории (1936 г.), по другую сторону Атлантики вышла в свет монография профессора Гарвардского университета Эдварда Чемберлина «Теория монополистической конкуренции». Несколько месяцев спустя, в том же 1933 г., в самой Великобритании был опубликован труд тогда еще 30-летней Джоан Вайолет Робинсон, младшей коллеги Кейнса по Кембриджу. Речь идет о ее книге под названием «Экономическая теория несовершенной конкуренции». Таким образом, за три года до публикации Общей теории Кейнса по разные стороны Атлантики почти одновременно появляются две работы, посвященные проблемам конкуренции и монополии. Невероятно, чтобы Кейнс вплоть до 1936 г. не знал об этих эпохальных публикациях. Поразительно, но в своем главном научном труде Кейнс никак не отреагировал на это обстоятельство. Как ни парадоксально, но ему удалось написать свой главный труд, никак не коснувшись проблем конкуренции и монополии.

Быть может, загадка этого умолчания объясняется тем, что до появления работ Чемберлина и Робинсон специалистом по монополии, по крайней мере в Великобритании, считался профессор Пигу — один из главных оппонентов Кейнса. С другой стороны, вопросами монополии интересовался и автор идеи мультипликатора профессор Кан. В частности, Пигу в двух своих книгах «Богатство и благосостояние» и «Экономическая теория благосостояния» посвятил много страниц исследованию феномена монополии. «В этих работах впервые появились, ставшие потом центральными у Чемберлина и Робинсон, понятия «монополистическая конкуренция» и «несовершенная конкуренция»[2]. Ситуация усугублялась и тем, что Чемберлин сразу же стал настаивать на том, что его подход радикально отличается от подхода Робинсон, и, как увидим ниже, Чемберлин имел на это основания.

---

[1] Кейнс Д. Указ. соч.С. 308.

[2] История экономических учений (под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой). М.: Инфра — М, 2003. С. 245.

Вероятно, Кейнс не хотел определять свою позицию в столь щекотливой ситуации. Взять сторону Чемберлина против Пигу, Кана и Робинсон означало бы нарушить дух корпоративной этики, т.е. негласной солидарности всех экономистов Кембриджа, когда речь заходит о дискуссиях с представителями других школ экономической мысли. С другой стороны, у Кейнса могли существовать резонные основания воздержаться и от прямой поддержки своих коллег по Кембриджу против Чемберлина, хотя бы потому, что позиция Чемберлина, по крайней мере, в центральном пункте резко расходилась с ортодоксальными взглядами. Дело в том, что Чемберлин настаивал на абсолютной непригодности для экономического анализа так называемого принципа чистой конкуренции. Робинсон в этом центральном вопросе занимала скорее ортодоксальную позицию и рассматривала монополию как некоторую аномалию, как отклонение от совершенной конкуренции.

Свой анализ Чемберлин начинает с того, что разграничивает понятия «чистая конкуренция» и «совершенная конкуренция», ибо «последняя может быть истолкована как совершенная не только в смысле отсутствия монополии, но и во многих других отношениях»[1]. К таким добавочным «совершенствам», по мнению Чемберлина, можно причислить мобильность факторов, совершенное знание будущего и т.п. Отсюда фундаментальную категориальную ошибку Джоан Робинсон профессор Чемберлин усматривает в том, что в ее подходе чистая конкуренция отождествляется с совершенной, но «расплывчатая трактовка теории монополистической конкуренции как теории «несовершенной» конкуренции непременно приводит к затемнению спорных вопросов»[2].

В известном смысле Чемберлин так же, как и Кейнс, сменил перспективу на, казалось бы, бесспорные истины. Если ортодоксальный подход, которого придерживается и Робинсон, требует рассматривать монополию в контексте конкуренции, то согласно Чемберлину, напротив, конкуренцию следует изучать в терминах монополии. Другими словами, для Чемберлина монополия — это общий принцип, при помощи которого можно объяснить конкуренцию, а не наоборот. «Монополия обыкновенно означает контроль над предложением и,

---

[1] Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: Экономика, 1996. С. 33.
[2] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 33.

тем самым, над ценой. Единственная предпосылка чистой конкуренции нами уже указана: она предполагает, что подобного контроля никто и ни в какой степени не осуществляет»[1].

Для ситуации чистой конкуренции необходимыми и достаточными являются два условия. Во-первых, настолько большое количество продавцов и покупателей, что воздействиями на цены, которые они оказывают, можно пренебречь. Во-вторых, полностью стандартизированный рынок, на котором продаются только стандартные товары, т.е. все потребности покупателей удовлетворяются гомогенной по качеству и виду группой продуктов. В противном случае продавец слегка отличающегося продукта сможет установить монопольный контроль над ценой *этого* продукта в рамках той иной группы товаров. Как видим, условия чистой конкуренции слишком нереальны для того, чтобы соответствовать экономической действительности. Но ситуация усугубляется еще и тем, что «чистая конкуренция предполагает не только стандартизацию товаров, но и «стандартизацию» продавцов»[2].

Как бы то ни было, в реальной действительности мы повседневно сталкиваемся с дифференциацией (1) продуктов, (2) продавцов и (3) рынков. Мы могли бы сюда в перспективе Общей теории Кейнса добавить еще и дифференциацию **покупателей**, но Чемберлина, кстати, в отличие от Робинсон, монополистическое поведение покупателей практически не интересует. Именно Робинсон впервые подробно рассмотрела ситуацию концентрации спроса, когда на рынке действует масса мелких продавцов и один-единственный покупатель. Эту ситуацию «она назвала *монопсонией, т.е. монополией покупателей*»[3].

Если же мы попытаемся объединить кембриджский подход в духе Кейнса и Джоан Робинсон с перспективой Чемберлина, то мы сможем прийти к следующему тезису: **каждый покупатель в той или иной степени является дифференцирующим потребителем**, но это еще не означает, что он сможет оказывать монополистическое воздействие на цену предлагаемого ему товара. Дифференцированность поведения потребителя есть величина, пропорциональная его

[1] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 33-34.
[2] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 35.
[3] Ядгаров Я.С. Указ. соч. с.353

доходам: она возрастает с ростом доходов и снижается с их сокращением. Мощным фактором, противодействующим дифференцированности потребительского поведения, является реклама, которая обычно специализируется на охвате отдельных категорий потребителей.

Следовательно, можно объяснить мотивы Чемберлина, по которым он не стал изучать вопросы дифференциации покупателей. Дело в том, что дифференциация потребителей с низкими доходами настолько низка, а поведение покупателей с высокими доходами настолько становится функцией направленной рекламы, что в целом при анализе монополии дифференциацией потребителей можно пренебречь. Итак, если и есть смысл говорить о **монопсонии**, то только в отношении закупок со стороны мощных фирм, что и делает Робинсон, но никак не в отношении участников *потребительского* рынка.

Таким образом, под монополией Чемберлин понимает монополию продавца. «Везде где в какой-либо степени существует дифференциация, каждый продавец обладает абсолютной монополией на свой собственный продукт, но вместе с тем подвергается конкуренции со стороны более или менее несовершенных заменителей»[1]. Следовательно, в экономической реальности конкуренция и монополия не существуют отдельно друг от друга, хотя с методологической точки зрения и полезно различать некий полюс «чистой конкуренции» и полюс «чистой монополии». Такова теоретическая позиция Чемберлина. Более того, при анализе экономической реальности исследователю надо всегда двигаться от полюса «монополии» в сторону полюса «конкуренции», так как последняя представляет собой лишь modus operandi первой. «Конкурентная теория не годится потому, что конкуренция в рамках всей отрасли является неполной и крайне неравномерной. Конкуренция между спортивными гоночными машинами и десятитонными грузовиками должна в сущности равняться нулю»[2].

В реальности экономические агенты вовсе не делятся на конкурентов и монополистов. Каждый из них отчасти монополист и отчасти конкурент. Строго говоря, никто не хочет конкуренции. Каждый стремится удержать монополию на собственный специфицированный продукт на своем ограниченном пространстве и в отношении своих клиентов. Вообще «суть монополии заключается в контроле над

[1] Чемберлин Э. Указ. соч. с.36
[2] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 37.

предложением»[1]. Однако при этом все, так или иначе, подвергаются конкуренции со стороны других продавцов на параллельных или тех же самых рынках, торгующих товарами-заменителями.

Среди направлений экономической дифференциации (продуктов, продавцов и рынков) **дифференциация продуктов** является определяющей как для возникновения состояния монополии, так и для последующей дифференциации продавцов и рынков. «Продукты общего вида выступают как дифференцированные тогда, когда имеется какое-либо существенное основание для того, чтобы отличать товары (или услуги) одного продавца от товаров (или услуг) другого продавца»[2]. Однако надо иметь в виду очень сложные перекрестия всех видов дифференциации. При этом перехлесты могут происходить не только *внутри* группы продуктов одного и того же вида. Так, в день получки группа рабочих может вскладчину приобрести более дорогое импортное пиво, хотя в обычные дни они являются потребителями самого дешевого отечественного пива. Однако незначительная разница в цене часто инициирует и конкуренцию между разнородными продуктами.

Скажем, дорогие сорта пива для *некоторых* категорий потребителей могут конкурировать не с пивом, а с недорогими сортами *вина*. Другой пример: при небольших ценовых различиях автолюбитель в России может предпочесть не новую «Волгу», а подержанный VW, хотя конкуренция между новой иномаркой и новым же отечественным автомобилем попросту исключена из-за сильных ценовых различий, формирующих отчетливые группы клиентов. Однако не всегда разбивка продуктов или клиентуры на подгруппы целесообразна. «Между группами клиентуры зачастую нет отчетливых различий, они незаметно переходят одна в другую. /…/ одни и те же рынки могут в пространственном отношении перекрываться, а в других отношениях не перекрываться»[3].

Чемберлин убедительно доказывает, что среди экономических агентов **потребитель — самое слабое звено**. Во-первых, «покупатели часто не знают или имеют смутное представление о *существовании* других продавцов, помимо тех, с которыми они обычно имеют

---

[1] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 103.
[2] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 93.
[3] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 147.

дело»[1]. Во-вторых, потребители зачастую подвергаются *кумулятивному* воздействию (1) *территориально*, т.е. со стороны *рынка*, контролируемого определенным продавцом, даже если это обычный лоток; (2) со стороны *спецификации* продукта; (3) со стороны специфицированной *цены* и (4) со стороны направленной *рекламы*.

Так, покупатель *свежего Мариинского хлеба*, выпеченного на Орехово-Зуевском хлебокомбинате в *форме 300-граммовой буханки*, может *гарантированно* удовлетворить свой спрос только в пункте продажи на самом этом комбинате. В приведенном примере покупатель кумулятивно испытывает, по крайней мере, три вышеуказанных воздействия со стороны производителя (за исключением, быть может, последнего фактора, т.е. направленной рекламы). Если производитель заметит, что спрос на Мариинский хлеб в данном 300-граммовом формате возрастает, то он может рискнуть установить монопольную цену на этот продукт. При этом расчет производителя на то, что покупатели этого хлеба попросту не смогут найти приемлемых заменителей, может легко оправдаться. Однако часть клиентуры может уйти, тогда перед нею встает проблема **замещения**.

Чемберлин убедительно показывает, что потребитель, как правило, сам не знает, что именно он хочет. В приведенном примере, разрывающему клиентские отношения потребителю ясно только то, что он *не желает* покупать Мариинский хлеб по вновь установленной цене. Однако он не обязательно знает, что именно он теперь будет покупать взамен. Как раз в этой ситуации неопределенности для потребителя и возникает проблема замещения, которую, как правило, вместо покупателя решает (в нашем случае *новый*) продавец. Большинство потребителей страдают существенным дефектом, который можно назвать «**потребительский инфантилизм**». Носители этого дефекта сами не знают, что именно им нужно. Этим активно пользуются розничные торговцы. «Если нет специальной заинтересованности, то каждый из них будет, возможно, сбывать данную особую марку только в тех случаях, когда покупатель ее настойчиво требует, и будет стараться направить остальной спрос на товары других марок, приносящие ему более высокую норму прибыли или представляющи-

[1] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 164.

еся ему более качественными. Этот образ действия известен под названием «замещения»[1].

Как видим, теория монополистической конкуренции косвенно направлена против классической догмы, согласно которой производство автоматически обеспечивает спрос. Но Чемберлин доказывает, что **издержки сбыта** во многом предопределяют экономическое состояние той или иной производящей компании, и только в рамках монополистической конкуренции становится возможным вообще тематизировать проблему издержек сбыта. Стремление производителя взять под контроль сегмент рынка сбыта соответствующей продукции объясняется желанием минимизировать указанные издержки. Так, появляются фирменные магазины. В результате в структуре производящей компании все большее значение приобретает аппарат распределения готовой продукции. Все это, по мнению Чемберлина, ведет к расточительству. Интересно, что аналогичный вывод сделала и Робинсон, анализируя несовершенную конкуренцию. Правда, по ее мнению, расточительство начинается не на уровне сбыта, а гораздо раньше. Речь идет в особенности о слияниях прежде конкурирующих друг с другом фирм. В результате «фирма — монополист должна характеризоваться размерами, превышающими оптимальные»[2].

Выше уже говорилось об особом значении **рекламы** как факторе монополистической конкуренции. С одной стороны, ни один производитель не рекламирует *видовые* качества своего продукта. Другими словами, нет смысла рекламировать «автомобиль вообще», есть смысл рекламировать *определенную модель* автомобиля определенной *марки*. С другой стороны, реклама не всесильна, поэтому не исключено, что значительная часть покупателей, привлеченная именно *данной* рекламой, «закончат тем, что приобретут автомобили у другой фирмы»[3]. В результате окончательный эффект рекламы для того или иного производителя предсказать трудно, но это означает, что в конечном итоге реклама *усиливает* элементы *монополистической* конкуренции.

---

[1] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 168.

[2] Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 244.

[3] Чемберлин Э. Указ. соч. С. 202.

История интеллектуальной конкуренции двух книг о монополии поучительна в том смысле, что в принципе не существует «правильной» и «неправильной» методологии. Так, **Чемберлин** как истинный американец придерживается прагматического взгляда. Он настаивает на том, что экономический анализ должен исходить не из абстрактных принципов, а из позитивных фактов. Реальность же экономической жизни учит нас тому, что всякий производитель, (а также торговец или комиссионер) одновременно является монополистом в отношении собственного товара и конкурентом в отношении товаров-заменителей. Следовательно, реальность не только не воспроизводит, но полностью отрицает классическую дихотомию экономической теории, согласно которой экономический агент может быть *или* «конкурентом», *или* «монополистом», tertium non datur. Более того, конкуренция становится понятной только в терминах *монополистического* поведения, поскольку *никто* не хочет конкуренции. Конкурируют же экономические агенты лишь потому, что (1) не хотят утратить монопольную позицию в отношении собственного специфицированного товара (или услуги) и (2) не хотят по понятным причинам усиления других монополистов.

Робинсон, как уже отмечалось, продолжает придерживаться ортодоксального взгляда и рассматривает монополию как девиантную форму так называемого совершенной конкуренции. В отличие от *микро*экономического подхода Чемберлина Робинсон выстраивает *макро*экономическую перспективу. Ее, в первую очередь, интересует социально-экономические последствия слияния фирм и образования мощных трестов или рыночных олигополий. В этом она является продолжателем кембриджской традиции вообще и кейнсианского метода, в частности. В рамках этого метода никак нельзя игнорировать судьбы потребительского спроса и судьбы потребителей как своеобразного класса.

В этой связи нельзя согласиться с глухими намеками Чемберлина о том, что Робинсон хотела написать (бесполезную) книгу о «правильной конкуренции», но в результате у нее получилась «неправильная» (с точки зрения Чемберлина) книга о монополии. На наш взгляд, и Чемберлин, и Робинсон рассматривают один и тот же сегмент реальности, но только перспективы у них диаметрально противоположные. Если Чемберлин пишет книгу о соотношении монопо-

лии и конкуренции (1) в терминах *микроэкономического* анализа и (2) с позиций *интересов производителя*, то Робинсон исследует проблему соотношения конкуренции и монополии (1) в терминах *макроэкономических* последствий монополистического поведения и (2) с позиций слабого звена, т.е. с учетом *интересов потребителя*.

В результате «несовершенную конкуренцию» Робинсон можно рассматривать как (социально вредную) форму «монополистической конкуренции» Чемберлина. В итоге за Чемберлином остается не только приоритет, но и слава создателя того, что можно назвать «Общей теорией» монополистической конкуренции. Этот вывод отчасти носит парадоксальный характер, поскольку сводится к признанию того, что *микроэкономический* подход Чемберлина оказался «общим», а *макроэкономический* подход Робинсон более «частным». Однако этот «парадокс» является мнимым. На самом деле следует исходить из того, что Чемберлин, объединяя в неразрывное целое монополию и конкуренцию, фактически придерживается того, что прагматисты называют «нейтральным монизмом». Робинсон же занимает *дважды* ангажированную позицию: (1) «конкуренция» имеет нормативную *ценность* и (2) «потребитель» должен быть защищен в первую очередь.

Выводы для финансово-правовой политики:

❖ Финансово-правовая политика, прежде всего, должна быть направлена на сокращение зоны неопределенности в поведении экономических агентов и на соответствующее расширение зоны вероятности. При этом разумно исходить из двойной направленности финансово-правовой политики: (1) как системы мер по расширению зоны вероятного поведения различных категорий *потребителей* и (2) как системы мер по расширению зоны вероятности в поведении *производителей* различных товаров и услуг. Вместе с Кейнсом мы полагаем, что (1) в состоянии дать более надежные индикаторы будущего экономического поведения сообщества, чем (2).

❖ В психологии любых экономических агентов преобладают краткосрочные мотивы. Отсюда *долгосрочные* задачи финансово-правовой политики, во-первых, целесообразно переводить на понятный обывателю язык его краткосрочных чаяний. Во-вторых, реализация этих задач должна по возможности приносить дивиденды уже в краткосрочной (в течение года после начала финансового проекта)

или, по крайней мере, в среднесрочной перспективе (в течение трех лет).

❖ В целях поддержания эффективного спроса государство должно стимулировать производство тех продуктов, которые обычно покупают на заработную плату, т.е. товаров и услуг массового спроса. Такое стимулирование всегда должно быть краткосрочным, т.е. не должно быть направлено на «исправление» ситуации в *будущем* бюджетном г. по той простой причине, что обстоятельства будущего года нам не могут быть известны. Соответственно, финансовые инъекции в указанные отрасли народного хозяйства в принципе не должны приводить к заметным искажениям инфляционной динамики.

❖ Финансово-правовая политика в качестве одной из целей должна иметь адресную поддержку **кооперативного** режима экономики (С — М — С+), так как **предпринимательский** режим экономики (М — С — М+) по определению исключает принцип государственного интервенционизма. Вместе с тем, как мы уже видели у Коммонза, кооперативный режим объективно способствует усилению производительной власти трудящихся, которая необходима как противовес рыночной власти финансово-промышленной олигархии.

❖ Средства и методы финансово-правовой политики должны стать инструментом для поддержки определенных **конвенционных норм** и ожиданий. Эти финансово-правовые нормы и ожидания могут играть роль «островков предсказуемости» в принципе непрозрачном поведении экономических агентов и тем самым выполнять функцию сигналов и опознавательных знаков, регулирующих поведение каждого участника экономических отношений.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Между юриспруденцией и классической экономической наукой существует антагонистическое противоречие. *Классическая* экономическая наука, включая «новую классику», не интересуется человеком как таковым с его маленькими чаяниями и банальными надеждами. Ортодоксальная экономика исходит либо из весьма дискуссионной фикции «homo oeconomicus», либо применяет к человеку агрегированный подход. В последнем случае вместо людей мы получаем так называемого трудовые ресурсы, «резервную армию труда» и т.п. В самом деле для ортодоксального экономиста существуют только «трудовые ресурсы» как один из факторов производства наряду с землей и капиталом. При этом, будучи латентными мальтузианцами, ортодоксальные экономисты полагают, что в отличие от других факторов производства «трудовые ресурсы» не только возобновляемы, но и неисчерпаемы. Размножение трудовых ресурсов подрывает перспективы экономического роста, поэтому «трудовые ресурсы» необходимо контролировать. При таком подходе идея *неотчуждаемого достоинства человека* даже не возникает. Напротив, человек как песчинка «трудового ресурса» есть такой же рыночный товар, как и любой другой. Если для юриста человек — это цель, то для *ортодоксального* экономиста — лишь возобновляемое средство.

Классическая *микроэкономика* — особенно в лице маржиналистов — в той мере, в которой она опирается на принцип «homo oeconomicus» — не является *позитивной* наукой, как она утверждает. Более того, в этой части маржинализм представляет собой не очень умелую имитацию юридического метода. Прежде всего, в отличие от юридической науки маржинализм не умеет различать между абстракциями и фикциями. Дело в том, что абстракция всегда представляет собой *отвлечение* и тем самым *извлечение* какого-то аспекта реальной действительности. Любая абстракция должна иметь опору в тех или иных фактических обстоятельствах. Фикция же не имеет такой необходимой связи с реальными явлениями, поэтому к фикции нельзя предъявлять такие же требования, которые уместны только для абстракции.

Во-вторых, маржинализм не умеет различать фикции: (а) социально полезные, (б) индифферентные и (в) социально вредные. В со-

временных условиях представление маржиналистов об экономическом агенте как максимизаторе прибыли вряд ли можно назвать социально полезной фикцией. Во всяком случае, нельзя рассматривать эту фикцию в качестве абстракции и на этом ложном основании требовать от *реальных* хозяйствующих субъектов подгонять свое поведение под императивы абсолютно нереального «homo oeconomicus».

Система публичных финансов поставлена в *мировоззренческую* зависимость от указанных выше пороков как макроэкономики, так и микроэкономики. Финансовая компонента публичного права должна противодействовать этой угрозе. Так, финансовое право должно быть направлено на защиту личных прав граждан, а не на обслуживание интересов так называемого *финансового государства*, понимаемого здесь как инструмент фактического господства денежного мешка. Мы полагаем, что финансовое право, как и любая другая отрасль правопорядка, в конечном итоге призвана защищать личные права конкретного челов. и, прежде всего, *финансовые основания человеческого достоинства.* Напротив, современная модель финансового права по преимуществу представляет интересы государства в качестве максимизатора дохода. При этом процесс аккумуляции денежных средств у *государства* из любых возможных источников, является главенствующим, а удовлетворение публичных потребностей *населения* — лишь вторичным аспектом финансовой деятельности государства.

В самом деле, финансовая деятельность государства до сих пор имела другие приоритеты, которые в сумме можно охарактеризовать как задачи государственного капитализма, т.е. накопления средств ради их накопления. Можно привести следующий пример: Основной закон Германии 1949 г. и Конституция России 1993 г. провозглашают приверженность принципам (а) *правового* государства и (б) *социального* государства. Вместе с тем, обе конституции красноречиво молчат о (в) *финансовом* государстве. Однако именно финансовое государство как совокупность учреждений государственного капитализма, как политико-экономическая система, направленная на максимизацию финансовой выгоды ради нее самой, до сих пор определяет действительную жизнь общества и государства.

Финансовое государство как система фактического господства, т.е. как эмпирический (социологический) тип, должно иметь внятную *идеологию*, в рамках которой следует определить место, роль и функ-

ции *финансовой бюрократии* государства. До тех пор пока отсутствует такая идеология, невозможно преодолеть отчуждение финансового государства от общества. В рамках дихотомии «правовое государство — социальное государство» идея финансового государства как идеальный тип (по Веберу) занимает промежуточное положение. Мы предлагаем *юридизировать* это понятие в следующей формулировке: финансовое государство — это механизм сдержек и противовесов между потребностями правового государства и запросами социального государства.

ЛИТЕРАТУРА

Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. М. : Экономика, 1992.

Автономов, А. С. Правовая онтология политики / А. С. Автономов. М. : Инфограф, 1999.

Автономов, А. С. Конституционное (государственное) право зарубежных стран / А. С. Автономов. М. : Проспект, 2005.

Алексеев, С. С. Общие дозволения и общие запреты в советском праве / С. С. Алексеев. М., 1989.

Бачило, И. Л. Факторы, влияющие на государственность // Государство и право, 1993. № 7.

Бентам, И. Введение в основания нравственности и законодательства / И. Бентам. М. : Росспэн, 1998.

Блаж. Августин. О граде Божьем / Блаженный Августин. М. : Изд. Спасо-Преображенского Валаамского монастыря, 1994.

Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. М. : Дело, 1994.

Богдановская, И. Ю. Прецедентное право / И. Ю. Богдановская. М., 1993.

Брэбан, Г. Французское административное право / Г. Брэбан. М., 1988.

Вебер, М. Избранные произведения / М. Вебер. М. : Прогресс, 1990.

Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. М. : Прогресс, 1984.

Ведель, Ж. Административное право Франции / Ж. Ведель. М., 1973.

Гражданское и торговое право капиталистических стран / отв. ред. Е. А. Васильев. М. : Международные отношения, 1993.

Графский, В. Г. История политических и правовых учений / В. Г. Графский. М. : Проспект, 2005.

Гулиев, В. Е. Отчужденное государство / В. Е. Гулиев, А. В. Колесников. М. : Манускрипт, 1998.

Гулиев, В. Е. Протодемократическая государственность : Аксиологическая феноменология отчуждения // Право и политика, 2001. № 5.

Гэлбрейт, Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. М. : Прогресс, 1979.

Жид, Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист. М. : Экономика, 1995.

История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М. : Инфра — М, 2003.

Камю, А. Миф о Сизифе. Бунтующий человек / А. Камю. Минск : Попурри, 2000.

Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической классики / Дж. М. Кейнс. М.: Эконов, 1993. Т. 2.

Ковлер, А .И. Кризис демократии? Демократия на рубеже XXI в. / А. И. Ковлер. М., 1997

Ковлер, А. И. Антропология права / А. И. Ковлер. М. : Норма, 2002.

Комаров, С. А. Теория государства и права / С. А. Комаров, А. В. Малько. М., 1999.

Комаров, С. А. Личность. Права и свободы. Политическая система / С. А. Комаров, И. В. Ростовщиков. СПб : Изд-во Юридического института, 2002.

Королев, С. В. Апоретика прав человека : против евроцентризма в юриспруденции / С. В. Королев. М. : Телер, 1998.

Королёв, С. В. Финансовое право : очерки финансовой конституции / С. В. Королев. М. : Издательство ГУЗ, 2004.

Кропоткин, П. А. Хлеб и воля. Современная наука и анархия / П. А. Кропоткин. М. : Правда, 1990.

Макиавелли, Н. Сочинения исторические и политические / Н. Макиавелли. М., 2004.

Малько, А. В. Стимулы и ограничения в праве. Теоретико-информационный аспект / А. В. Малько. Саратов, 1994.

Мальтус, Т. Р. Опыт о законе народонаселения// Антология экономической классики / Т. Р. Мальтус. М. : Эконов, 1993. Т. 2.

Мандевиль, Б. Басня о пчёлах / Б. Мандевиль. М.. 1974.

Маршалл, А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. М. : Прогресс, 1993.

Неновски, Н. Единство и взаимодействие государства и права / Н. Неновски. М., 1982.

Оболонский, А. В. Бюрократия для XXI в.?: Модели государственной службы / А. В. Оболонский. М. : Дело, 2002.

Олсон, М. Логика коллективных действий / М. Олсон. М. : Фонд экономической инициативы, 1995.

Остром, В. Смысл американского федерализма : что такое самоуправляющееся общество / В. Остром. М., 1993.

Оукшот, М. Рационализм в политике и другие статьи / М. Оукшот. М. : Идея-пресс, 2002.

Оуэн, Р. Избранные сочинения / Р. Оуэн. М.-Л. Изд. Академии наук СССР, 1950.

Права человека : итоги века, тенденции, перспективы / отв. ред. член-корреспондент РАН Е. А. Лукашева. М. : : Типография Меркушева, 1910.

Петти, В. Трактат о налогах и сборах //Антология экономической классики / В. Петти. М. : Эконов, 1993. Т.1.

Поппер, К. Нищета историцизма / К. Поппер. М. : Прогресс, 1993.

Поппер, К. Открытое общество и его враги / К. Попер. М. : Культурная инициатива, 1992. Т. 2.

Рассел, Б. История западной философии / Б. Рассел. Новосибирск : Изд. Новосибирского ун-та, 1997.

Рикардо, Д. Начала политической экономии // Антология экономической классики / Д. Рикардо. М. : Эконов, 1993. Т. 1.

Робинсон, Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. М. : Прогресс, 1986.

Российское народовластие : развитие, современные тенденции и противоречия М. : Фонд Либеральная миссия, 2003.

Сен-Симон, А. Избранные произведения в 2-х т / А. Сен-Симон. М.-Л. : Академия наук СССР, 1948.

Смит, А. Теория нравственных чувств / А. Смит. М. : Республика, 1997.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов //Антология экономической классики / А. Смит. М. : Эконов, 1993. Т. 1.

Спенсер, Г. Опыты научные, политические и философские / Г. Спенсер. Минск : Современный литератор, 1999.

Сраффа, П. Производство товаров посредством товаров / П. Сраффа. М. : Юнити, 1999.

Тихомиров, Ю. А. Теория закона / Ю. А. Тихомиров. М., 1982.

Туган-Барановский, М. И. Генри Джордж и национализация земли // Новое русское слово, 1897. № 9.

Тюрго, А. Р. Избранные экономические произведения / А. Р. Тюрго. М. : Соцэкгиз, 1961.

Усоскин, В. М. Вступительная статья // Харрис Л. Денежная теория / В. М. Усоскин. М. : Прогресс, 1990.

Федерализм: теория, институты, отношения : отв. ред. Б. Н. Топорнин). М. : Юристъ, 2001.

Фурье, Ш. Избранные сочинения / Ш. Фурье. М. : Соцэкгиз, 1938.

Фридмен, М. Методология позитивной экономической науки // THESIS, 1994. Т. 2. Вып. 4.

Хаманева, Н. Ю. Исполнительная власть и судебная власть : соотношение, взаимодействие // Исполнительная власть в России : история и современность, проблемы и перспективы развития / Н. Ю. Хаманева. М. : Новая правовая культура, 2004.

Харрис, Л. Денежная теория / Л. Харрис. М. : Прогресс, 1990.

Хессе, К. Основы конституционного строя ФРГ / К. Хессе. М. : Юрид. лит., 1981.

Хикс, Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс. М. : Прогресс, 1993.

Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции / Э. Чемберлин. М. : Экономика, 1996.

Черкасов, А. И. Сравнительное местное управление : теория и практика / А. И. Черкасов. М., 1998.

Чиркин, В. Е. Модели современного федерализма : сравнительный анализ / В. Е. Чиркин. М., 1993.

Чиркин, В. Е. Федерализм и федеративное государство // Федерализм : теория, институты, отношения / В. Е. Чиркин. М.: Юрист. 2001.

Шмит, К. Политическая теология / К. Шмит. М. : Канон-пресс, 2000.

Шульженко, Ю. Л. Роль Конституционного суда Российской Федерации в решении федеративных споров // Федерализм : теория, институты, отношения / Ю. Л. Шульженко. М. : Юрист, 2001.

Этруси, Б. Генри Джордж как экономист // Русское богатство, 1898. № 1.

Юдин, Ю. А. Политические партии и право в современном государстве / Ю. А. Юдин. М., 1998.

Юм, Д. Малые произведения / Д. Юм. М. : Канон, 1996.

Юм, Д. Сочинения в 2-х т / Д. Юм. М., 1965.

Ядгаров, Я. С. История экономических учений / Я. С. Ядгаров. М. : ИНФРА — М, 2003.

Actualité de Fourier (sous la direction de Henri Lefebvre). P. : Editions anthropos, 1975.

Albertini, J.-M. Comprendre les théories économiques / J.-M. Albertini, A. Silem. P. : Editions du Seuil, 1991. T. 1.

Amonn, A. Grundsätze der Finanzwissenschaft (in 2 Bänden) / A. Amonn. Bern : Francke. 1ter Band, 1947.

Andreae, C.A. Finanzpolitik / C. A. Andreae, K. Schlögl. Stuttgart : Kohlhammer, 1975.

Arrow, K. Social Choice and Individual Values / K. Arrow. N.Y. : Wiley & Sons, 1951.

Arrow, K. J. Cost— and Demand— theoretical Approaches to the Theory of Price Determination. // Carl Menger and the Austrian School of Economics. (eds. J.B. Hicks and W. Weber) / K. J. Arrow, D. A. Starrett. Oxford : Clarendon press, 1973.

Bancal, J. Proudhon : pluralisme et autogestion / J. Bancal. P. : Aubier Montaigne, 1970.

Baumol, W. Say‘s (at least) eight laws, or what Say and James Mill may really have meant // Economica (44). 1977. May.

Beecher, J. Charles Fourier: the visionary and his world / J. Beecher. Berkeley etc. : University of California press, 1986.

Blaug, M. What Ricardo Said and What Ricardo Meant // The Legacy of Ricardo / *M. Blaug.* Oxford : Blackwell, 1985.

Bleaney, M. The Rise and Fall of Keynesian Economics / M. Bleaney. London : Macmillan, 1985.

Brecht, A. Internationaler Vergleich der öffentlichen Ausgaben / A. Brecht. Leipzig/Wien, 1932.

Bush, P. D. The Theory of Institutional Change // Evolutionary Economics. Ed. by M. R. Tool / P. D. Bush. London, Armonk : Sharpe, 1988. Vol. 1.

Bush, P. D. The Methodology of Institutional Economics.// Institutional Economics : Theory, Method, Policy. Ed. by M.R.Tool / P. D. Bush. Dordrecht : Kluwer, 1993.

Böhm-Bawerk, E. Karl Marx and the close of his system / E. Böhm-Bawerk. N.Y. : Kelley, 1966.

Campbell, R. H. General Introduction // Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / R. H. Campbell, A. S. Skinner. Oxford : Clarendon press, 1976. Vol.1

Cassel, M. Die Gemeinwirtschaft. / M. Cassel. Leipzig-Erlangen, 1925.

Carroll, Ch. H. Organization of debt into currency / Ch. H. Carroll. Princeton : D. van Nostrand Comp, 1964.

Carter, A. Marx: A Radical Critique / A. Carter. Brighton : Wheatsheaf books, 1988.

Cayla, P. Les Théories de Law / *P. Cayla*. P. : Giard & Brière, 1909.

Clair, O. St. A Key to Ricardo / O. St. Clair. N.Y. : A. M. Kelley, 1965.

Commons, J. R. Legal foundations of capitalism / J. R. Commons. N.Y. : Macmillan, 1924.

Condillac, E. B. Le Commerce et le Gouvernement // Collection des principaux économistes vol. 14 / E. B. Condillac. Paris, 1847.

Cutler, A. Marx's "Capital" and Capitalism Today / A. Cutler. London : Routledge & K. Paul, 1977.

Daigne, J.-Fr. L'Ethique financière / J.-Fr. Daigne. Paris : PUF, 1991.

Dam, K. W. The American Fiscal Constitution // Deutsch-Amerikanisches Verfassungsrechtssymposium. (Hrsg. von W.A. Kewenig). 1976.

Debout, S. L'utopie de Charles Fourier / *S.* P. Debout. Payot, 1978.

Dobb, M. Ricardo and Adam Smith. // Essays on Adam Smith. (Eds. Skinner A.S. and Wilson Th.) / M. Dobb. Oxford : Clarendon press, 1975.

Douglas, C. H. Economic Democracy / C. H. Douglas. N.Y. : Harcourt, Brace & Howe, 1920.

Douglas, C. H. The Monopoly of Credit / C. H. Douglas. London : Chapman & Hall, 1931.

Douglas, C.H. Social Credit / C. H. Douglas. N.Y.: W.W. Norton & C°, 1933. 2nd ed.

Downs, A. Eine ökonomische Theorie des politischen Handelns in der Demokratie. // Finanzpolitik. (Hrsg. von H.C. Recktenwald) / A. Downs. Köln/Berlin : Kiepenheuer & Witsch, 1969.

Dreier, R. Zur Problematik und Situation der Verfassungsinterpretation, in: ders. Recht — Moral — Ideologie / R. Dreier. Fr/M, 1981.

Dufour, N. (ed.) Correspondance générale de J.J. Rousseau vol. XYII (1932).

Dumez, H. L'économie, la science et le pouvoir: le cas Walras / H. Dumez. P. : PUF, 1985.

Duncan, G. Marx and Mill: two views of social conflict and social harmony / *G. Duncan*. Cambridge : UP, 1973.

Marx, K. Ausgewählte Werke in 6 Bänden / *K.* Marx, F. Engels. Berlin : Dietz Verlag, 1978.

Marx, K. Capital. In 3 vols / K. Marx. Moscow : Progress Publishers, 1978.

Söllner, F. Der Länderfinanzausgleich nach dem Urteil des Bundesverfassungs-gerichts. // Wirtschaftsdienst, 2000. Oktober. № 10.

Spahn, P.B., Franz, O. Zwischenstaatliche Kooperation und die Reform des Finanzausgleichs in Deutschland. // Wirschaftsdienst, 2000. April. № 12.

Veblen, T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays / *T. Veblen*. N.Y. : Huebsch, 1919.

Veblen, T. Why is Economics Not an Evolutionary Science?, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays / *T. Veblen*. N.Y. : Russell & Russell, 1961.

Veblen, T. On the Nature of Capital., in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays / T. Veblen. N.Y. : Russell & Russell, 1961.

Veblen, T. Some Neglected Points in the Theory of Socialism, in: The Place of Science in Modern Civilisation and other Essays / T. Veblen. N.Y. : Russell & Russell, 1961.

СОДЕРЖАНИЕ

Сергей Викторович КОРОЛЕВ

НОРМАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ В ПЕРСПЕКТИВЕ ТЕОРИИ ПРАВА

Учебное пособие

Изд. заказ 4	Бумага офсетная	Тираж 30 экз.
Подписано в печать 15.02.2013	Печать трафаретная	Цена договорная
Усл. печ. л. 10,4	Уч.-изд. л. 8,3	Формат 60×90 1/16

127994, Москва, ул. Образцова, д. 9, стр. 9.